LAST UPDATE【2015/08/10】

株式会社ラック｜3857｜

Research Report by Shared Research Inc.

当レポートは、掲載企業のご依頼により株式会社シェアードリサーチが作成したものです。投資家用の各企業の『取扱説明書』を提供することを目的としています。正確で客観性・中立性を重視した分析を行うべく、弊社ではあらゆる努力を尽くしています。中立的でない見解の場合は、その見解の出所を常に明示します。例えば、経営側により示された見解は常に企業の見解として、弊社による見解は弊社見解として提示されます。弊社の目的は情報を提供することであり、何かについて説得したり影響を与えたりする意図は持ち合わせておりません。ご意見等がございましたら、sr_inquiries@sharedresearch.jp までメールをお寄せください。ブルームバーグ端末経由でも受け付けております。

LAST UPDATE【2015/08/10】

目次

要約 ---- **3**
主要経営指標の推移 ---- **4**
直近更新内容 ---- **5**
概略 ---- 5
業績動向 ---- **6**
四半期業績動向 ---- 6
今期会社計画 ---- 11
経営戦略および中長期計画 ---- 13
事業内容 ---- **16**
ビジネスの概要 ---- 16
セグメント別事業概要 ---- 19
収益性分析 ---- 28
同業他社比較 ---- 29
SW（Strengths, Weaknesses）分析 ---- 32
市場とバリュー・チェーン ---- **33**
過去の業績と財務諸表 ---- **38**
過去の業績 ---- 38
損益計算書 ---- 46
貸借対照表 ---- 50
キャッシュフロー計算書 ---- 52
その他の情報 ---- **53**
沿革 ---- 53
ニュース＆トピックス ---- 54
大株主 ---- 58
トップマネジメント ---- 58
従業員 ---- 58
株主還元策 ---- 59
企業概要 ---- 59

要約

セキュリティソリューションと大規模システム開発に強みをもつITサービス企業

- 同社は、セキュリティ分野と大規模システム開発に強みをもつ中堅ITサービス企業である。同社は、2007年10月に、情報セキュリティソリューションに強みをもつ株式会社ラックと、金融を中心に大規模（基盤系）システム開発に強みをもつエー・アンド・アイ システム株式会社が経営統合し、両社を完全子会社とする共同持株会社として設立された。
- 主な事業領域は、コンサルティングや運用監視など最先端の情報セキュリティサービス、システム開発・システムソリューションサービス、情報システム関連商品の販売・保守などである。これらの事業領域を、「セキュリティソリューションサービス（SSS）」と「システムインテグレーションサービス（SIS）」からなる2つの事業セグメントでカバーしている。
- 同社が属するITサービス業界では、1兆円超の売上を有する株式会社エヌ・ティ・ティ・データ（東証1部9613）を筆頭に、1,000億円超の売上を有する企業が10社以上もある。これに対し、売上規模が300億円台の同社は売上ランキングで20位台後半に位置する中堅企業である。ただし、同社はインターネットの黎明期である1995年に、国内企業の先駆けとして情報セキュリティサービスの提供を開始しており、長年の経験と実績に裏付けされたセキュリティ技術とブランド力に強みがある。ネットセキュリティサービス分野を主要な事業の一つとしている上場企業の連結売上高としては、トレンドマイクロ株式会社（東証1部4704）に次ぐ2番目の規模を有しているとみられる。

業績動向

- 2016年3月期の連結業績予想は、売上高357億70百万円（前期比8.9%増）、営業利益23億円（同1.2%減）、経常利益22億50百万円（同0.6%減）、当期純利益13億円20百万円（同5.1%増）を計画している。同社の属する情報サービス業界では、企業業績の改善を受け、既存システムの更新需要に加え、企業経営の変革をもたらす「クラウド」、「モバイル」、「ビッグデータ」など新分野の技術に「セキュリティ」の要素を融合させたサービスが本格化するものと期待されるとしている。売上予想については、これらのIT投資拡大を追い風として、SSS事業、SIS事業ともに増収になると予想している。
- 同社は2015年5月12日に、2016 年３月期から2018 年３月期までの３ヵ年の中期経営計画『TRY 2021 ステージ 1』を発表した。主な経営目標としては、2018年３月期の売上高500億円以上と、2016年3月期から2018年3月期のROE（株主資本利益率）は15%以上を目標としている。また、2018 年3 月期までに、現在の東京証券取引所ＪＡＳＤＡＱ市場から、本則市場一部への上場市場変更を目指すとしている。

同社の強みと弱み

SR社では同社の強みを、安定した顧客基盤、日本最大のセキュリティ監視センター「JSOC」によるノウハウの蓄積、セキュリティビジネスで先行する実績とブランドネームの3点だと考えている。一方、弱みは、複雑・巧妙化が進むセキュリティ分野における企業規模の小ささ、豊富なセキュリティ知識をもつ人員の継続的な確保、商品販売事業の収益低迷にあると考えている。

主要経営指標の推移

損益計算書（百万円）	08年3月期 連結	09年3月期 連結	10年3月期 連結	11年3月期 連結	12年3月期 連結	13年3月期 連結	14年3月期 連結	15年3月期 連結	16年3月期 会予
売上高	**21,899**	**32,538**	**32,215**	**33,413**	**31,596**	**32,577**	**33,087**	**32,850**	**35,770**
前年比	-	48.6%	-1.0%	3.7%	-5.4%	3.1%	1.6%	-0.7%	8.9%
売上総利益	**6,159**	**6,857**	**6,543**	**7,034**	**7,032**	**6,938**	**6,920**	**7,305**	
前年比	-	11.3%	-4.6%	7.5%	0.0%	-1.3%	-0.3%	5.6%	
売上総利益率	28.1%	21.1%	20.3%	21.1%	22.3%	21.3%	20.9%	22.2%	
営業利益	**1,771**	**906**	**675**	**1,490**	**1,895**	**1,998**	**2,100**	**2,329**	**2,300**
前年比	-	-48.9%	-25.5%	120.8%	27.2%	5.4%	5.1%	10.9%	-1.2%
営業利益率	8.1%	2.8%	2.1%	4.5%	6.0%	6.1%	6.3%	7.1%	6.4%
経常利益	**1,706**	**706**	**407**	**1,301**	**1,673**	**1,850**	**1,991**	**2,264**	**2,250**
前年比	-	-58.6%	-42.3%	219.3%	28.6%	10.6%	7.6%	13.7%	-0.6%
経常利益率	7.8%	2.2%	1.3%	3.9%	5.3%	5.7%	6.0%	6.9%	6.3%
当期純利益	**897**	**240**	**-413**	**851**	**661**	**913**	**1,007**	**1,256**	**1,320**
前年比	-	-73.2%	-271.9%	-306.1%	-22.4%	38.2%	10.4%	24.6%	5.1%
利益率	4.1%	0.7%	-1.3%	2.5%	2.1%	2.8%	3.0%	3.8%	3.7%
一株当たりデータ									
期末発行済株式数（千株）	26,683	26,683	26,683	26,683	26,683	26,683	26,683	26,683	
EPS	33.00	9.12	-18.57	25.73	22.20	35.04	39.70	49.48	52.02
DPS	6.00	9.00	10.00	10.00	10.00	12.00	13.00	16.00	16.00
BPS	216	210.46	182.71	203.50	214.74	243.10	275.15	307.73	
貸借対照表　（百万円）									
現金・預金・有価証券	2,723	2,463	2,376	2,985	3,003	3,560	3,713	4,803	
流動資産合計	**7,387**	**11,534**	**11,087**	**10,564**	**10,825**	**12,269**	**10,556**	**12,573**	
有形固定資産	924	1,095	950	1,242	1,169	1,027	882	1,291	
投資その他の資産計	1,606	3,937	5,098	3,547	2,900	1,888	1,658	1,301	
無形固定資産	1,546	5,612	4,915	4,790	4,505	4,067	3,263	2,460	
資産合計	**11,463**	**22,177**	**22,050**	**20,143**	**19,400**	**19,251**	**16,360**	**17,625**	
買掛金など	1,099	2,642	3,274	1,931	2,053	2,055	1,501	1,579	
短期有利子負債	1,964	5,154	2,577	1,821	2,270	2,331	2,156	2,017	
流動負債合計	**4,136**	**10,259**	**9,143**	**7,594**	**8,247**	**9,116**	**7,389**	**9,689**	
長期有利子負債	1,502	6,293	6,079	4,782	4,304	3,773	1,817	-	
固定負債合計	**1,538**	**6,370**	**6,157**	**5,304**	**4,644**	**3,941**	**1,977**	**116**	
負債合計	**5,673**	**16,629**	**15,300**	**12,898**	**12,890**	**13,056**	**9,366**	**9,805**	
純資産合計	**5,789**	**5,549**	**6,750**	**7,245**	**6,509**	**6,195**	**6,995**	**7,821**	
有利子負債（短期及び長期）	3,466	11,447	8,656	6,603	6,574	6,104	3,973	2,017	
ｷｬｯｼｭﾌﾛｰ計算書　（百万円）									
営業活動によるｷｬｯｼｭﾌﾛｰ	1,975	978	2,493	2,245	2,356	3,082	3,003	3,736	
投資活動によるｷｬｯｼｭﾌﾛｰ	-48	-8,642	-1,249	963	-841	-437	-272	-289	
財務活動によるｷｬｯｼｭﾌﾛｰ	-190	7,413	-1,337	-2,586	-1,492	-2,123	-2,591	-2,385	
財務指標									
総資産経常利益率（ＲＯＡ）	-	4.2%	1.8%	6.2%	8.5%	9.6%	11.2%	13.3%	
自己資本純利益率（ＲＯＥ）	-	4.3%	-6.7%	12.2%	9.6%	14.4%	15.3%	17.0%	
自己資本比率	50.2%	25.0%	30.6%	35.9%	33.5%	32.0%	42.7%	44.3%	

出所：会社データよりSR社作成
＊表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

同社の設立は2007年10月1日であるが、2008年3月期については、A&Iの実質的なみなし取得日を2007年4月1日とし、連結財務諸表を作成している。また、旧ラックについては、決算期を12月から3月に変更したため、2007年1月1日から2008年3月末日までの15ヶ月間の実績を反映している。

直近更新内容

概略

2015年8月10日、株式会社ラックへの取材を踏まえ、2016年3月期第1四半期決算の概要を更新した。
（詳細は2016年3月期第1四半期決算の項目を参照）

2015年8月4日、同社は2016年3月期第1四半期決算を発表した。
（決算短信へのリンクはこちら、詳細は2016年3月期第1四半期決算項目を参照）

2015年7月28日、同社は『標的型攻撃　対策指南書』を公開した。
（リリース文へのリンクはこちら）

同指南書は、攻撃を受けたことに気がつくことすら困難な、「「標的型攻撃」に企業や団体がいかにして対抗すべきかという課題に対して、同社の考えをまとめた資料である。同社のサービスの認知度向上のために、無料で配布するガイドブックとして同社のHPなどで公開している。

2015年6月17日、同社との取材を踏まえ、同社のレポートを更新した。

2015年6月5日、同社は、米フロスト＆サリバン「日本市場マネージド　セキュリティー　サービス　プロバイダー最優秀賞」受賞を発表したことを発表した。
（リリース文へのリンクはこちら）

2015年5月18日、同社は、合弁会社ジャパン・カレントの設立についての経過報告を発表した。
（リリース文へのリンクはこちら）

同社が2015年４月23日に公表した株式会社ピー・アール・オーとの提携により設立する合弁会社株式会社ジャパン・カレント（以下、ジャパン・カレント社）について、「予定」及び「未定」としていた設立年月日（2015年5月25日にて確定）などの事項が確定した。

なお、ジャパン・カレント社は同社の連結子会社となるが、本件による同社2016年３月期連結業績への影響は軽微であるとしている。

2015年5月12日、同社は2015年3月期通期決算と2018年3月期に向けた中期経営計画を発表した。
（リリースへのリンクについては、決算短信はこちら、中期経営計画はこちら、詳細は業績動向の項目を参照）

３か月以上経過した会社発表はニュース＆トピックスへ

業績動向

四半期業績動向

四半期業績推移	15年3月期				16年3月期				16年3月期	
（百万円）	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	進捗率	上期会予
売上高	7,321	7,838	8,096	9,595	7,932				48.5%	16,345
前年比	3.2%	3.5%	-8.5%	0.3%	8.4%					7.8%
売上総利益	1,530	1,620	1,889	2,265	1,518					
前年比	16.3%	14.0%	-1.6%	0.1%	-0.8%					
売上総利益率	20.9%	20.7%	23.3%	23.6%	19.1%					
販管費	1,171	1,285	1,166	1,354	1,359					
前年比	-1.2%	10.3%	-5.3%	9.3%	16.1%					
売上高販管費比率	16.0%	16.4%	14.4%	14.1%	17.1%					
営業利益	359	335	723	911	159				31.2%	510
前年比	175.8%	30.7%	5.1%	-11.1%	-55.8%					-26.6%
営業利益率	4.9%	4.3%	8.9%	9.5%	2.0%					3.1%
経常利益	340	323	719	883	90				19.2%	470
前年比	250.6%	41.0%	9.3%	-12.4%	-73.4%					-29.1%
経常利益率	4.6%	4.1%	8.9%	9.2%	1.1%					2.9%
当期純利益	71	160	491	534	-20				-	230
前年比	-	94.0%	35.9%	-5.1%	-					-0.2%
当期純利益率	1.0%	2.0%	6.1%	5.6%	-					1.4%
累計値	1Q累計	2Q累計	3Q累計	4Q累計	1Q累計	2Q累計	3Q累計	4Q累計	進捗率	通期会予
売上高	7,321	15,158	23,255	32,850	7,932				22.2%	35,770
前年比	3.2%	3.4%	-1.1%	-0.7%	8.4%					8.9%
売上総利益	1,530	3,150	5,040	7,305	1,518					
前年比	16.3%	15.1%	8.2%	5.6%	-0.8%					
売上総利益率	20.9%	20.8%	21.7%	22.2%	19.1%					
販管費	1,171	2,456	3,622	4,976	1,359					
前年比	-1.2%	4.5%	1.1%	3.2%	16.1%					
売上高販管費比率	16.0%	16.2%	15.6%	15.1%	17.1%					
営業利益	359	695	1,418	2,329	159				6.9%	2,300
前年比	175.8%	79.6%	31.9%	10.9%	-55.8%					-1.2%
営業利益率	4.9%	4.6%	6.1%	7.1%	2.0%					6.4%
経常利益	340	663	1,381	2,264	90				4.0%	2,250
前年比	250.6%	103.4%	40.5%	13.7%	-73.4%					-0.6%
経常利益率	4.6%	4.4%	5.9%	6.9%	1.1%					6.3%
当期純利益	71	230	721	1,256	-20				-	1,320
前年比	-	178.1%	62.4%	24.6%	-					5.1%
当期純利益率	1.0%	1.5%	3.1%	3.8%	-					3.7%

出所：会社データよりSR社作成
＊表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

セグメント別業績動向

四半期業績推移	14年3月期				15年3月期				16年3月期	
（百万円）	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上高（百万円）										
セキュリティソリューションサービス（SSS）	1,188	1,433	1,530	2,074	1,490	1,874	1,774	2,501	1,537	
セキュリティコンサルサービス	289	412	515	688	336	488	432	668	337	
セキュリティ診断サービス	178	241	247	476	181	282	255	576	230	
セキュリティ運用監視サービス	539	589	554	648	626	752	676	799	651	
セキュリティ製品販売	33	42	62	109	161	178	223	225	117	
セキュリティ保守サービス	147	150	150	154	185	173	188	233	199	
システムインテグレーションサービス（SIS）	5,899	6,145	7,323	7,494	5,829	5,964	6,324	7,093	6,395	
開発サービス	2,923	3,094	3,164	3,976	3,159	3,484	3,536	4,037	3,665	
HW/SW販売	948	1,060	2,119	1,021	803	635	798	982	893	
IT保守サービス	1,895	1,834	1,907	2,307	1,702	1,670	1,726	1,755	1,590	
ソリューションサービス	133	156	134	189	164	175	263	320	245	
ディーラー事業	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
HW/SW販売	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
IT保守サービス	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
ソリューションサービス	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
合計	7,091	7,575	8,853	9,568	7,321	7,838	8,096	9,595	7,932	
累計値	1Q累計	2Q累計	3Q累計	4Q累計	1Q累計	2Q累計	3Q累計	4Q累計	1Q累計	2Q累計
売上高（百万円）										
セキュリティソリューションサービス（SSS）	1,188	2,621	4,151	6,225	1,490	3,364	5,138	7,639	1,537	
セキュリティコンサルサービス	289	701	1,216	1,904	336	824	1,256	1,924	337	
セキュリティ診断サービス	178	419	666	1,142	181	463	718	1,294	230	
セキュリティ運用監視サービス	539	1,128	1,682	2,330	626	1,378	2,054	2,853	651	
セキュリティ製品販売	33	75	137	246	161	339	562	787	117	
セキュリティ保守サービス	147	297	447	601	185	358	546	779	199	
システムインテグレーションサービス（SIS）	5,899	12,044	19,367	26,861	5,829	11,793	18,117	25,210	6,395	
開発サービス	2,923	6,017	9,181	13,157	3,159	6,643	10,179	14,216	3,665	
HW/SW販売	948	2,008	4,127	5,148	803	1,438	2,236	3,218	893	
IT保守サービス	1,895	3,729	5,636	7,943	1,702	3,372	5,098	6,853	1,590	
ソリューションサービス	133	289	423	612	164	339	602	922	245	
ディーラー事業	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
HW/SW販売	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
IT保守サービス	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
ソリューションサービス	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
合計	7,091	14,666	23,519	33,087	7,321	15,158	23,255	32,850	7,932	
セグメント別営業利益（百万円）										
セキュリティソリューションサービス（SSS）	133	476	847	1,516	240	677	1,081	1,880	166	
システムインテグレーションサービス（SIS）	407	710	1,462	2,268	553	977	1,728	2,370	566	
小計	540	1,186	2,308	3,784	793	1,654	2,809	4,250	732	
調整額	-410	-800	-1,233	-1,684	-434	-960	-1,392	-1,921	-573	
合計	130	387	1,075	2,100	359	695	1,418	2,329	159	

出所：会社データよりSR社作成
＊表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

四半期利益の傾向：同社グループの売上は、第3四半期会計期間及び第4四半期会計期間が高くなる傾向にある。一方で固定費は恒常的に発生するため、例年、第1四半期会計期間及び第2四半期会計期間（とりわけ、第1四半期）の利益は、他の四半期連結会計期間に比べ低くなる傾向がある。

2016年3月期第1四半期実績

業界環境

情報サービス業界では、景気回復による企業業績の拡大を背景に、企業のIT投資は引き続き堅調に推移するとともに、経営課題として重要性を増す情報セキュリティ対策への需要も拡大基調で推移した。

業績概要

2016年3月期第1四半期における同社の業績は、売上高は7,932百万円（前期比8.4%増）となった。セキュリティソリューションサービス事業（以下、SSS事業）の製品販売やシステムインテグレーションサービス事業（以下、SIS事業）のＩＴ保守サービスが苦戦するも、両事業の主力サービスが好調に推移した。利益面では、処遇改善のための労務費の増加に加え、新規事業の展開や新マーケット創出に向けた経費などの増加により、営業利益は158百万円（同55.8%減）、経常利益は持分法による投資損失の影響もあり90百万円（同73.4%減）となった。四半期純利益は、今第１四半期に発生した株式取得関連費用および一部の子会社等の税務上の欠損金について、繰延税金資産の回収可能性が認められなかった影響などにより20百万円の損失（前年同期は70百万円の利益）となった。

増収となるも労務費増や事業拡大に向けた投資により利益面では減益となった。ただし、SIS事業の開発サービスの上振れなどから、売上高、利益ともに会社計画は上回ったとしている。営業利益と経常利益は会社計画を1億円程度上回ったもようである。

今上期の会社計画に対する売上高の進捗率は48.5%（前年同期は48.3%）となり、前年同期並みの水準であった。これに対して、利益面の進捗率は営業利益で31.2%（同51.７%）、経常利益で42.6%（同51.3%）となり、前年同期を下回った。

営業利益および経常利益の進捗率が前年同期を下回った主因は新規事業に関するものである。営業利益では、2015年4月に子会社化したネットエージェント社の取得関連費用および、2015年5月に設立したジャパン・カレント社（ピー・アール・オー社との合弁会社。同社持分70%）の立ち上げ費用で約60百万円のマイナスファクターとなったもようである。また、経常利益では、2015年4月から連結対象となった株式会社ベネッセインフォシェル（ベネッセHD社との合弁会社。同社持分30%）の持分法投資損失50百万円強も影響した。ただし、これらの事業の影響は期初計画に織り込み済みであり、下期に向けての収益改善を想定しているとしている。

セグメント別の業績動向は、以下の通りである。

SSS事業セグメント

(百万円)	2015年3月期1Q	2016年3月期1Q	前年比
売上高	1,490	1,537	3.1%
セキュリティコンサルサービス	336	337	0.5%
セキュリティ診断サービス	181	230	27.4%
セキュリティ運用監視サービス	626	651	3.9%
セキュリティ製品販売	161	117	-27.0%
セキュリティ保守サービス	185	199	7.3%
セグメント利益	240	166	-31.1%
同利益率	16.1%	10.8%	

出所：会社資料よりSR社作成

SSS事業の売上高は1,537百万円（前期比3.1%増）、セグメント利益は166百万円（同31.1%減）となった。標的型攻撃による個人情報流出事件などを背景に、専門家による本格的なセキュリティ対策へのニーズが高まり増収となった。また、人員増強や処遇改善など人件費の増加に加え、ネットエージェント株式会社の取得関連費用の計上や監視設備増強など、期初に計画した投資を着実に実行したため減益となった。

同事業の売上高は、製品販売の伸び悩みにより会社想定を下回ったもようである。ただし、製品販売の利幅は薄いため、利益面ではほぼ想定通りであったとしている。なお、同社によれば、2015年6月に日本年金機構が個人情報の流出を公表して以降、同社のセキュリティサービスに対する問い合わせが急増しているとのこと。このため、早ければ、第2四半期以降の売上上振れにつがなる可能性もあるとしている。

同セグメントの内訳は以下の通りである。

セキュリティコンサルティングサービスの売上高は337百万円（前期比0.5%増）となった。標的型攻撃対策へのコンサルティングや教育、常駐型コンサルティングなどのサービスが堅調に推移した。また、サービス内容や技術領域の実態に合わせ、今期より情報漏えいチェックサービスをセキュリティ運用監視サービスに移管した。

セキュリティ診断サービスの売上高は230百万円（同27.4%増）となった。Webアプリやプラットフォームなどの安全性の徹底調査へのニーズが高まるなか、リピート案件や新規案件の受注が拡大した。

セキュリティ運用監視サービスの売上高は651百万円（同3.9%増）であった。新規案件の受注に加え、情報漏えいチェックサービスの受注が順調に推移した。また、機器導入サービスが増加したが、一部顧客のネットワーク環境の変更に伴う監視対象機器の集約により減少した。

セキュリティ製品販売の売上高は117百万円（同27.0%減）となった。新規案件の受注による増加があったが、前年同四半期にあったPSOC構築に伴う機器販売の反動減により減少した。

セキュリティ保守サービスの売上高は199百万円（同7.3%増）であった。既存の更新案件に加え新規案件の受注が拡大した。

SIS事業セグメント

（百万円）	2015年3月期1Q	2016年3月期1Q	前年比
売上高	5,829	6,395	9.7%
開発サービス	3,159	3,665	16.0%
HW/SW販売	803	893	11.2%
IT保守サービス	1,702	1,590	-6.6%
ソリューションサービス	164	245	49.1%
セグメント利益	553	566	2.3%
同利益率	9.5%	8.9%	

出所：会社資料よりSR社作成

SIS事業の売上高は6,395百万円（前期比9.7%増）、セグメント利益は566百万円（同2.3%増）となった。企業業績改善から企業のシステム投資が好調に推移するなか、IT保守サービスは苦戦したが、開発サービスが主力の金融業向けに加え公共や金融業以外においても受注が拡大し、HW/SW販売の利益率低下や期初に計画した処遇改善による人件費増などを吸収し増収増益となった。

同事業の収益は開発サービスの中の公共向け大型案件の売上が想定以上に大きかったために、上振れたとのこと。この大型案件の上振れは第2四半期以降には沈静化するもようである。ただし、受注に関しても、開発サービスやアプリケーションパフォーマンス管理（APM）などが想定以上に推移しており、今後の上振れが期待されるとしている。

同セグメントの内訳は以下の通りである。

開発サービスの売上高は3,665百万円（前期比16.0%増）であった。大手銀行向け次期システム基盤構築案件を中心に、金融業向け案件の受注が拡大した。また、前期より着手した公共向け大型案件が継続、金融業向け以外の開発案件の受注も好調に推移した。

HW/SW販売の売上高は893百万円（同11.2%増）となった。主要商品の取り扱い先変更の影響も緩和し、一部に改善の兆しが見られ受注が増加した。

IT保守サービスの売上高は1,590百万円（同6.6%減）となった。前期のHW／SW販売不振に加え、一部案件の受注遅れにより減少した。

ソリューションサービスの売上高は245百万円（同49.1%増）であった。自治体向けシステム更新案件が堅調に推移し受注が増加した。また、注力するアプリケーションパフォーマンス管理（APM）など新規ソリューションの受注が拡大した。

過去の業績動向は、後述の過去の業績と財務諸表へ

今期会社計画

（百万円）	14年3月期 通期実績	15年3月期 上期実績	15年3月期 下期実績	15年3月期 通期実績	16年3月期 上期予	16年3月期 下期会予	16年3月期 通期会予
売上高	**33,087**	**15,158**	**17,692**	**32,850**	**16,345**	**19,425**	**35,770**
前年同期比	1.6%	3.4%	-4.0%	-0.7%	7.8%	9.8%	8.9%
売上原価	26,167	12,008	13,537	25,545			
売上総利益	**6,920**	**3,150**	**4,155**	**7,305**	**-**	**-**	**-**
売上総利益率	20.9%	20.8%	23.5%	22.2%			
販売費及び一般管理費	4,820	2,456	2,521	4,976			
売上高販管費比率	14.6%	16.2%	14.2%	15.1%			
営業利益	**2,100**	**695**	**1,634**	**2,329**	**510**	**1,790**	**2,300**
前年同期比	5.1%	79.6%	-4.6%	10.9%	-26.6%	9.6%	-1.2%
営業利益率	6.3%	4.6%	9.2%	7.1%	3.1%	9.2%	6.4%
経常利益	**1,991**	**663**	**1,602**	**2,264**	**470**	**1,780**	**2,250**
前年同期比	7.6%	103.4%	-3.8%	13.7%	-29.1%	11.1%	-0.6%
経常利益率	6.0%	4.4%	9.1%	6.9%	2.9%	9.2%	6.3%
当期純利益	**1,007**	**230**	**1,025**	**1,256**	**230**	**1,090**	**1,320**
前年同期比	10.4%	178.1%	10.9%	24.6%	-0.2%	6.3%	5.1%
純利益率	3.0%	1.5%	5.8%	3.8%	1.4%	5.6%	3.7%

出所：会社データよりSR社作成
＊表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

2016年3月期通期業績見通し

2016年3月期の連結業績予想は、売上高357億70百万円（前期比8.9%増）、営業利益23億円（同1.2%減）、経常利益22億50百万円（同0.6%減）、当期純利益13億円20百万円（同5.1%増）を計画している。また、2016年3月期の配当は前期比3円増配の16円（配当性向32.3%、DOE5.5%）を予定している。

同社の属する情報サービス業界では、企業業績の改善を受け、既存システムの更新需要に加え、企業経営の変革をもたらす「クラウド」、「モバイル」、「ビッグデータ」など新分野の技術に「セキュリティ」の要素を融合させたサービスが本格化するものと期待されるとしている。売上予想については、これらのIT投資拡大を追い風として、SSS事業、SIS事業ともに増収になると予想している。

なお、前期比で約30億円の増収となる内訳は、既存事業で約20億円、新規事業で約10億円を見込んでいるもようである。既存ビジネスに関しては、セキュリティ事業が堅調に増加する計画である。一方、前年のハードウエア販売が伸び悩んだことから、それに係る保守売上の減少を見込んでいるとのこと。ただし、更新時期を迎えるハードウエアの販売増により、これを相殺する計画である。新規事業に関しては、今春に代理店契約を結んだダイナトレース社のAPMや、子会社化したネットエージェント社の製品販売による売上寄与により、10億円程度の増収を見込んでいるとしている。

同社は、持続可能性の高い経営を目指し、2016年３月期を初年度とする３か年の中期経営計画『TRY 2021 ステージ 1』を策定した。初年度は、売上高拡大に向け、セキュリティ需要の拡大や金融関連を中心とする旺盛なIT投資を背景に既存事業の拡大を図るとともに、更なる成長に向けた投資も積極的に行い、自社製品の開発やサービスのソリューション化など新規ビジネスの創出に取り組むとしている。このため、営業利益については、事業拡

大のための新たな成長ドライバーの創出に向けた投資に加え、商材開発や研究開発に関わる社内外の人件費増などにより、前期並みを見込むとしている。

セグメント別の業績計画は以下の通りである。

2016年3月期セグメント別会社計画

(百万円)	売上高				営業利益				同利益率		
	14/3期	15/3期	16/3期 会社計画	前期比	14/3期	15/3期	16/3期 会社計画	前期比	14/3期	15/3期	16/3期 会社計画
セキュリティソリューションサービス（SSS）	7,639	7,640	9,045	18.4%	1,515	1,880	2,255	20.0%	19.8%	24.6%	24.9%
セキュリティコンサルサービス	1,904	1,924	1,805	-6.2%	-	-	-	-	-	-	-
セキュリティ診断サービス	1,142	1,294	1,340	3.6%	-	-	-	-	-	-	-
セキュリティ運用監視サービス	2,330	2,853	3,410	19.5%	-	-	-	-	-	-	-
セキュリティ製品販売	246	787	1,715	117.9%	-	-	-	-	-	-	-
セキュリティ保守サービス	601	779	775	-0.5%	-	-	-	-	-	-	-
システムインテグレーションサービス（SIS）	25,210	25,210	26,725	6.0%	2,267	2,370	2,422	2.2%	9.0%	9.4%	9.1%
開発サービス	13,157	14,216	14,730	3.6%	-	-	-	-	-	-	-
HW/SW販売	5,148	3,218	4,475	39.1%	-	-	-	-	-	-	-
IT保守サービス	7,943	6,853	5,865	-14.4%	-	-	-	-	-	-	-
ソリューションサービス	612	922	1,655	79.5%	-	-	-	-	-	-	-
共通費用及び、連結調整額	-141	-	-	-	-1,683	-1,921	-2,378	-	-	-	-
合計	32,850	32,850	35,770	8.9%	2,100	2,329	2,300	-1.2%	6.4%	7.1%	6.4%

出所：会社データをもとにSR社作成

過去の会社予想と実績の差異

期初会社予想と実績 (百万円)	08年3月期 単独	09年3月期 連結	10年3月期 連結	11年3月期 連結	12年3月期 連結	13年3月期 連結	14年3月期 連結	15年3月期 連結
売上高（期初予想）	21,900	22,000	42,700	33,000	33,500	35,000	34,000	34,300
売上高（実績）	21,899	32,538	32,215	33,413	31,596	32,577	33,087	32,850
期初会予と実績の格差	**0.0%**	**47.9%**	**-24.6%**	**1.3%**	**-5.7%**	**-6.9%**	**-2.7%**	**-4.2%**
営業利益（期初予想）	1,530	1,860	1,730	1,120	1,500	1,990	2,100	2,100
営業利益（実績）	1,771	906	675	1,490	1,895	1,998	2,100	2,329
期初会予と実績の格差	**15.8%**	**-51.3%**	**-61.0%**	**33.0%**	**26.3%**	**0.4%**	**0.0%**	**10.9%**
経常利益（期初予想）	1,450	1,810	1,400	900	1,235	1,740	1,950	2,010
経常利益（実績）	1,706	706	407	1,301	1,673	1,850	1,991	2,264
期初会予と実績の格差	**17.6%**	**-61.0%**	**-70.9%**	**44.6%**	**35.4%**	**6.3%**	**2.1%**	**12.7%**
当期利益（期初予想）	700	910	870	450	470	870	1,000	1,070
当期利益（実績）	897	240	-413	851	661	913	1,007	1,256
期初会予と実績の格差	**28.2%**	**-73.6%**	**-147.5%**	**89.1%**	**40.6%**	**4.9%**	**0.7%**	**17.3%**

出所：会社データよりSR社作成
＊表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。
＊同社の設立は2007年10月1日であるが、2008年3月期については、A&Iの実質的なみなし取得日を2007年4月1日都市、連結財務諸表を作成している。また、旧ラックについては、決算期を12月から3月に変更したため、2007年1月1日から2008年3月末日までの15か月間の実績を反映している。

経営戦略および中長期計画

同社は2015年5月12日に、2016 年３月期から2018 年３月期までの３ヵ年の中期経営計画『TRY 2021 ステージ 1』を発表した。
同社では、今後3年間のステージ１を「加速の3年」と位置付けており、投資を行い次の成長への準備をすすめるとのこと。そして、その後に続く3年間のステージ２を、「飛躍の３年間」として、更なる成長を目指すとしている。

> 同社では、東京オリンピックが開催される2020年に向けてITを活用した世界が様変わりすると予想している。このため、中期経営計画を策定するにあたり、国内の経済環境がピークを迎えるであろう2020 年ではなく、その先に待つ新たな社会・経済環境を見据えることから始めたとのこと。「成長への挑戦（トライ）」、そしてラグビー用語としての「全プレイヤーが一丸となって目指す（トライ）」をかけ、2021年を１つの大きなターゲットとし、そこまで続く挑戦の道のりから選んだ言葉が「TRY 2021」としている。今回発表した３ヵ年の中期経営計画『TRY 2021 ステージ 1』は、次なる飛躍につなげるための非常に重要な3ヵ年であり、成長に向け同社を大きく変えるチャンスと位置付けたとしている。

今回の中期経営計画で掲げる主な経営目標は以下の３つである。

売上高：500億円以上
事業成長の証である売上高を大きく伸ばすことにチャレンジし、2018年３月期の売上高500億円以上を目指す。

ROE：15% 以上
2016年3月期から2018年3月期のROE（株主資本利益率）は15%以上を目標とし、拡大成長路線の中でも、一定水準の利益を確保する。

上場市場：東京証券取引所 本則市場一部への市場変更
会社としてのステージを一段上げるという意味も含め、2018 年3 月期までに、現在の東京証券取引所ＪＡＳＤＡＱ市場から、本則市場一部への上場市場変更を目指す。

同社によれば、経営目標の数値について、売上高及びROE以外の数値を開示していないのは、数字に縛られ、開発が遅延・頓挫するなどを避けるためであるとのこと。詳細な数値目標については、新たなものにチャレンジしながら、局面毎に考えるとしている。今後の３年間で2015年3月期比で1.5倍強となる売上高500億円を達成するのは容易ではない。ただし、この高い目標に向かって、社員全員が従来の発想から脱却し、知恵を絞ることを期待しているとのこと。また、ROEを15%以上の目標としているのは、今後M＆Aなどを実施したとしても、ROEを落とすことなく維持していくという目標値であるとしている。

同社によれば、東証1部移行の準備は既に進めているとのこと。今後は、東証1部への移行を視野に、財務体質の強化を行うとしている。

また、同社は、この中期経営計画において、「挑戦（未来を見据えたチャレンジ）」、「磨く（既存ビジネスの拡大）」、「基盤（会社基盤の充実）」からなる３つのテーマを掲げている。各テーマごとに重点項目を掲げて、経営構造の改革を進める、将来の成長を実現するとしている。

挑戦（将来の可能性をより拡大していくためのチャレンジ）
「挑戦」が意味するものは、ビジネスの変革、重点施策・新規事後たちあげなど、ステージを変える原動力である。

将来に亘り成長し続けるためには、常に新たな挑戦が必要である。同社の可能性をより拡大してゆくには、先行投資や新規事業への展開、さらにこれまでに無かった需要を創出していく必要があるとしている。同社は、このテーマを積極的に広げていくための重点項目として、新事業の展開、新マーケットの創出、先端技術の研究、に注力するとしている。

「挑戦」で掲げる重点項目

新規事業の展開（目に見えるチャレンジ）	
APM事業本格展開	同社は、2015年4月に、APMソリューションで世界１のシェアを有する米国Dynaterace社と日本国内における総代理店契約を締結した。APMとは、様々なシステムが快適に動くようにアプリケーションを総合的に運用管理することである。米国ではパフォーマンス管理が経営管理で重要視されており、市場が拡大しているとのこと。同社は、Dynaterace社と連携し、拡大が期待される国内市場の取り込みを図る計画である。
自社ブランドセキュリティ製品展開	同社のファルコン（自社開発のサイバー攻撃相関分析エンジン）は国際刑事警察機構（インターポール）にも使用されており、更なる性能向上を図り製品力を高める予定である。また、同社は、2015年4月に子会社化したネットエージェント社（情報漏洩対策を主として行う情報セキュリティ専業企業）と連携して、新たな製品開発も進める計画である。
O2Oソリューション展開	2015年5月に、同社と、スマートフォン向けWebサイトやECサイト構築などのサービスを提供する株式会社ピー・アール・オー（以下、PRO社）は、合弁会社（株式会社ジャパン・カレント）を設立した。新会社では、同社の情報セキュリティやシステム開発における経験、実績、研究で培われたノウハウと、PRO社の企画・開発力、広告基盤を活かすことで、多様な顧客ニーズに対応するO2Oをはじめとする各種ソリューションサービスを提供する計画である。
新マーケットの創出（中長期戦略）	
データ利用統制市場創出	2015年1月に、同社と株式会社ベネッセホールディングス（東証1部9783）は、ベネッセグループの重要な事業基盤である基幹情報システムの運用・保守を担う専門機能会社を設立した。この合弁会社では、高度なセキュリティレベルと運用効率を実現する計画である。将来的にはこの合弁会社で実現したビジネスモデルの横展開を狙う。
海外セキュリティ市場創出	現在は、国内の大手企業が進出している海外の各地域でのセキュリティーを支援するシステムを組み立てているところである。日本の高品質な製品を海外に持っていっても、予算が折り合わないため、まずは、国内企業の支援を行うことを検討中であり、シンガポールにも人材を派遣し、情報収集を実施している。
先端技術の研究（その先を見据えた将来戦略）	
インテリジェンス情報基盤研究	セキュリティ分野では、同社内のCyber GRID Japanが最新の研究を進めている。同社では、家電などを含め様々な製品がネットワークに接続しつつある中で、より広範な製品に対しセキュリティーを加味せざるを得ない状況になると考えている。このため、ドローン（無人航空機）の安心安全なシステム操作環境とセキュアなクラウドサービスの構築を目指す、「セキュアドローン協議会」にも参画している。今後も、セキュリティをキーワードとして、様々な分野の研究を進める意向である。
IoT時代を見据えた先端技術研究	

出所：会社資料などをもとにSR社作成

磨く（既存事業におけるアドバンテージの更なる強化）

「磨く」が意味するものは、事業の磨き上げ、激化する競争やニース変化に対応し、挑戦を支える耐久力である。同社は、既存事業での優位な地位をさらに強化するためには、自らを評価し、改善し続ける事で、常に顧客満足度を向上させる努力が必要不可欠であるとしている。また、既存のマーケットシェアを拡大するとともに、業務効率を上げ、強い事業構造を生み出す必要があるとしている。同社は、このテーマを極めるための重点項目として、既存サービスの拡大、顧客・パートナー満足度の向上、サービス・業務の効率化、に注力するとしている。

「磨く」で掲げる重点項目

既存サービスの拡大	デリバリースケール拡大、LAC　Falconの本格展開、マーケティング機能強化
顧客・パートナー満足度の向上	満足度調査と改善のPDCA化、戦略的パートナー協業とリレーション強化
サービス・業務の効率化	セキュリティサービスの一部自動化、モバイル・クラウドファーストへのシフト

出所：会社資料よりSR社作成

基盤（事業の成長を支える会社基盤の充実）

「基盤」が意味するものは、企業風土や就業環境、財務や業務システムなどの会社機能の成熟度である。同社では、事業の成長拡大をしていくためには、それを支える会社基盤の強化も同時に進める必要があるとしている。その支えとなるべき人材の採用と育成に注力するとともに、確固たる経営基盤を保つ必要があるとしている。同社は、このテーマを強く固めていくための重点項目として、人材育成と戦略的人事、経営基盤の更なる強化、信用力・知名度の向上、に注力するとしている。

「基盤」で掲げる重点項目

人材の育成と戦略的人事	高度人材の育成、競争力ある報酬制度実現、人材の流動化に対応した戦力確保
経営基盤の更なる強化	リスクマネジメント強化、本則市場（東証１部）への市場変更、財務基盤の健全性維持
信用力・知名度の向上	ブランドパワー強化、広報機能拡充、継続的な啓発企業市民活動

出所：会社資料よりSR社作成

事業内容

ビジネスの概要

セキュリティソリューションと大規模システム開発に強みを有するITサービス企業

同社は、セキュリティ分野と大規模システム開発に強みを有する中堅ITサービス企業である。2007年10月に、国内最大規模のネットワークセキュリティ監視センターJSOCを保有し、情報セキュリティソリューションに強みを持つ株式会社ラックと、金融業、人材サービス業、情報サービス業などの大規模（基盤系）システム開発に強みを持つエー・アンド・アイ システム株式会社が経営統合し、両社を完全子会社とする共同持株会社として設立された。2008年8月には、株式会社アイティークルーを設立し、民事再生法の適用を申請したニイウス コー株式会社およびニイウス株式会社から事業を継承して、ディーラー事業（情報システム関連商品の販売やSE・保守サービスなど）も開始している。

主な事業領域は、コンサルティングや運用監視など最先端の情報セキュリティサービス、システム開発・システムソリューションサービス、情報システム関連商品の販売・保守などである。これらの事業領域を、「セキュリティソリューションサービス（SSS）」と「システムインテグレーションサービス（SIS）」からなる2つの事業セグメントでカバーしている。

IT企業としては中堅企業だが、ネットセキュリティサービス分野では業界2位のポジション

同社が属するITサービス業界では、1兆円超の売上を有する株式会社エヌ・ティ・ティ・データ（東証1部9613）を筆頭に、1,000億円超の売上を有する企業が10社以上もある。これに対し、売上規模が300億円台の同社は売上ランキングで20位台後半に位置する中堅企業である。ただし、同社は、インターネットの黎明期である1995年に、国内企業の先駆けとして情報セキュリティサービスの提供を開始しており、長年の経験と実績に裏付けされたセキュリティ技術とブランド力に強みがある。ネットセキュリティサービス分野を主要な事業の一つとしている上場企業の連結売上高としては、トレンドマイクロ株式会社（東証1部4704）に次ぐ2番目の規模を有しているとみられる。

シナジー効果の極大化を狙い事業区分を２つに統合

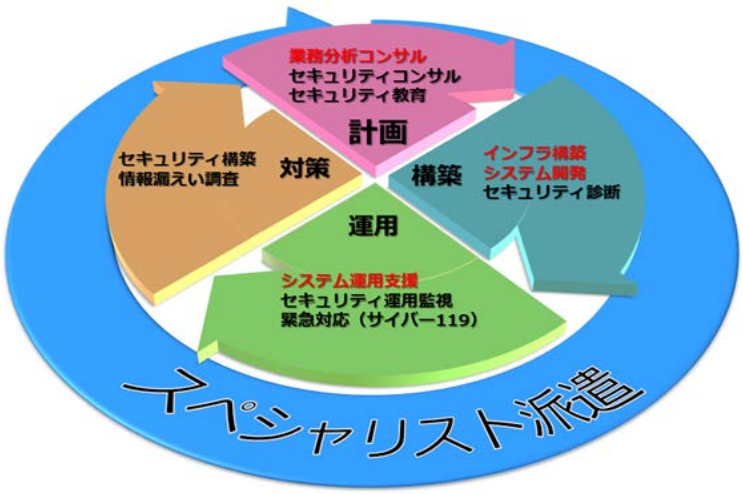
セキュリティソリューションサービス事業は同社の前身企業である株式会社ラックの事業が、システムインテグレーション事業は同じく同社の前身企業であるエー・アンド・アイ システム株式会社の事業が中核となっている。両事業は、人事交流とクロスセルの目標設定などを段階的に推進することで、シナジー効果の極大化を進めている。同社は、強みとする情報セキュリティを軸としたソリューション提供を柱とする今後の事業運営を鑑み、2015年3月期第1四半期より事業セグメント変更を実施した。旧区分は、「セキュリティソリューションサービス事業」、「システムインテグレーションサービス事業」、「ディーラー事業」の3セグメントであった。新区分では、「ディーラー事業」が撤廃され、セキュリティソリューションサービス事業とシステムインテグレーションサービス事業の2つに集約されている。

付加価値を生み、成長率を稼ぐSSS事業と、安定的な収益を稼ぐキャッシュカウのSIS事業

2008年のリーマンショックを契機とした景気低迷による企業のIT投資意欲減退などから、同社の業績も落ち込ん

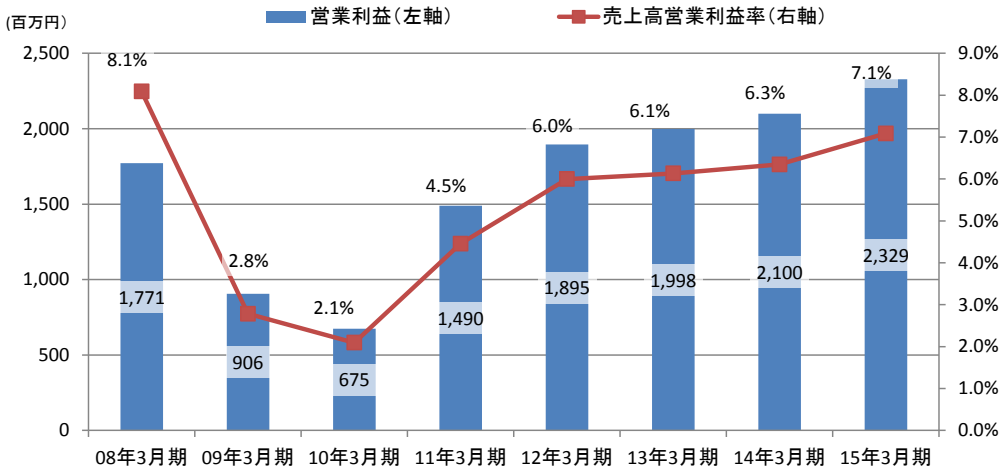
でいたが、2011年3月期以降は持ち直し傾向にある。とりわけ、同社が注目しているのが情報セキュリティ分野である。セキュリティニーズの高まりに伴い、IT分野ではとりわけ情報セキュリティ分野が成長領域として有望視されている。このため、同社では、セキュリティソリューションサービス事業セグメントを、付加価値を生み成長率を稼ぐ事業と位置付けている。一方、システムインテグレーションサービス事業セグメントは同社利益の過半数を稼いでいる。同セグメントは、金融系を中心として、売上の約６割が更新需要であり、安定的な売上が期待される。このため、同社では、同セグメントを安定的なキャッシュカウ事業として位置づけている。今後は、両事業の連携を深めて、他社との差別化を進め、安定と成長の両立を図る意向である。

事業間の連携効果が期待される同社のビジネスモデル



出所：会社資料をもとにSR社作成
注：赤字がSIサービス関連事業、黒字がセキュリティサービス関連事業

連結営業利益および売上高営業利益率の推移

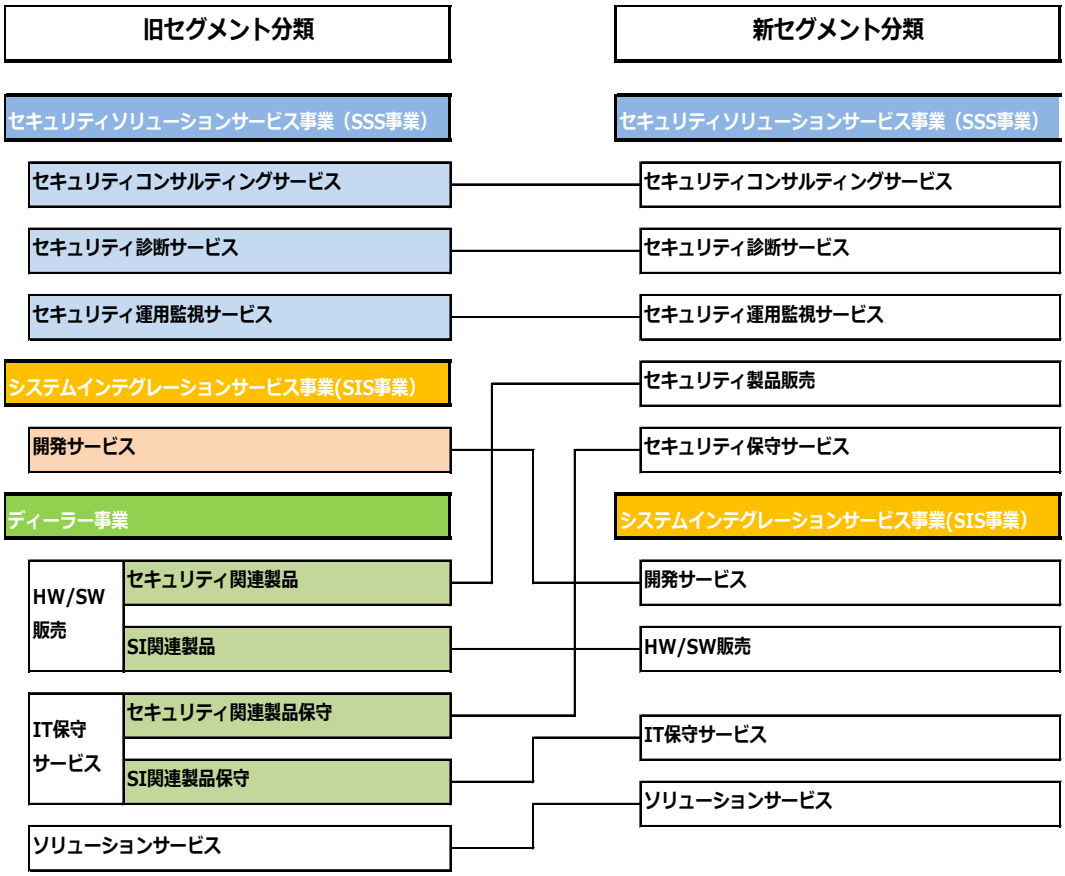


出所：会社資料をもとにSR社作成

セグメント変更に伴う新旧のセグメント構成の変化は以下の通りである。

株式会社ラック＞事業内容

LAST UPDATE【2015/08/10】

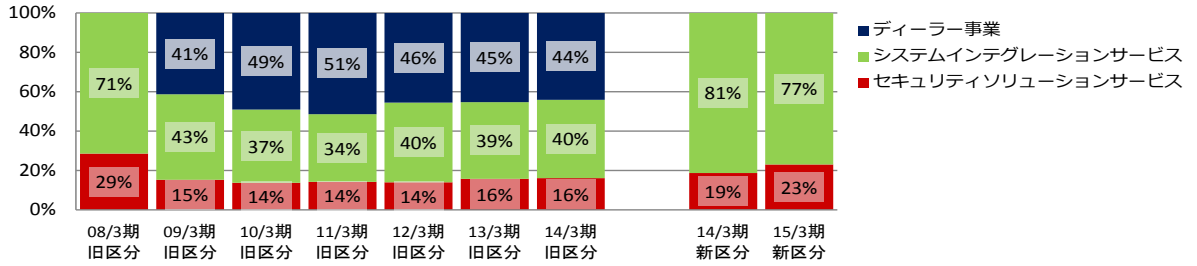


出所:会社資料をもとにSR社作成

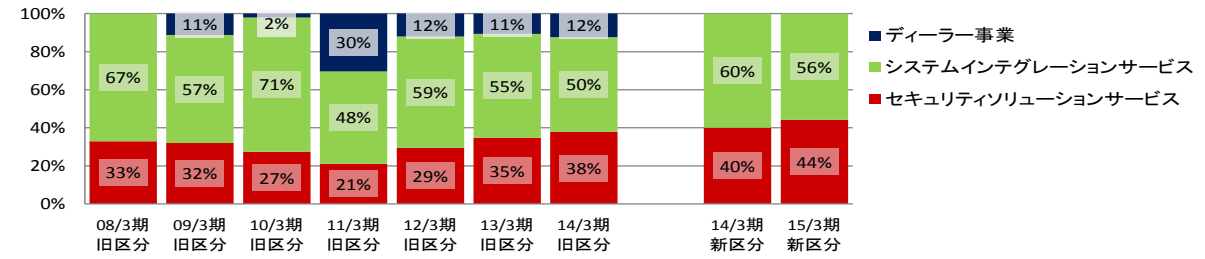
セグメント別事業概要

同社では、2015年3月期にセグメント変更を実施しており、従来３つであったセグメント区分を２つに集約している。集約後のセグメントは、セキュリティソリューションサービス事業とシステムインテグレーションサービス事業の2つである。この新区分による2015年3月期の売上構成比では、セキュリティソリューション事業が23%（前年の遡及修正値は19%）、システムインテグレーションサービス事業が同77%（同81%）であった。これに対して、セグメント利益の構成比では、セキュリティソリューション事業が44%（同40%）、システムインテグレーションサービス事業が56%（同60%）であった。売上、利益ともに寄与度が大きいのはシステムインテグレーション事業である。ただし、利益率では、セキュリティソリューション事業がシステムインテグレーション事業を大きく上回っている。

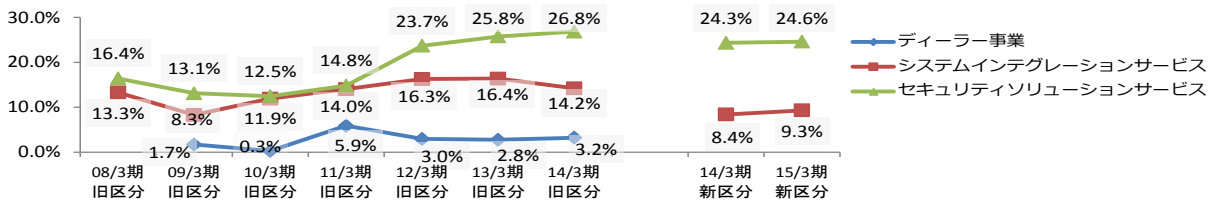
セグメント別売上構成比の推移



セグメント別利益構成比の推移



セグメント別利益率の推移



出所：会社資料をもとにSR社作成

同社の設立は2007年10月1日であるが、2008年3月期については、A&Iの実質的なみなし取得日を2007年4月1日とし、連結財務諸表を作成している。また、旧ラックについては、決算期を12月から3月に変更したため、2007年1月1日から2008年3月末日までの15ヶ月間の実績を反映している。

主要セグメントの動向は以下の通りである。ただし、新区分ベースでの年度決算は2015年3月期末からになる。このため、本編では新区分ベースの2015年3月期、および前年の遡及修正値に加えて、旧区分ベースの数値も併記している。

セキュリティソリューションサービス事業セグメント

売上構成は低いが利益貢献度は高い。セグメントの位置づけは「付加価値を生み、成長率を稼ぐ事業」

セキュリティソリューションサービス（SSS）	旧区分							新区分	
	08年3月期	09年3月期	10年3月期	11年3月期	12年3月期	13年3月期	14年3月期	14年3月期	15年3月期
受注高（百万円）	6,226	5,442	5,194	4,656	4,999	5,278	5,641	-	-
前期比	-	-12.6%	-4.6%	-10.4%	7.4%	5.6%	6.9%	-	-
受注残高（百万円）	1,141	1,600	2,366	2,264	2,081	1,684	1,948	-	-
前期比	-	40.2%	47.9%	-4.3%	-8.1%	-19.1%	15.6%	-	-
売上高（百万円）	6,247	5,025	4,454	4,795	4,519	5,153	5,338	6,226	7,640
前期比	-	-19.6%	-11.4%	7.7%	-5.7%	14.0%	3.6%	-	22.7%
営業利益（百万円）	1,024	660	556	710	1,071	1,327	1,432	1,516	1,880
前期比	-	-35.6%	-15.8%	27.8%	50.8%	23.9%	7.9%	-	24.0%
営業利益率	16.4%	13.1%	12.5%	14.8%	23.7%	25.8%	26.8%	24.3%	24.6%
セグメント構成比									
売上高	29%	15%	14%	14%	14%	16%	16%	19%	23%
営業利益	33%	32%	27%	21%	29%	35%	38%	40%	44%
従業員数（人）	224	298	322	332	302	318	346	-	-
一人当たり売上高（百万円）	27.9	16.9	13.8	14.4	15.0	16.2	15.4	-	-
一人当たり営業利益（百万円）	4.6	2.2	1.7	2.1	3.5	4.2	4.1	-	-
セグメント資産（百万円）	1,794	2,152	3,122	3,120	3,112	2,681	2,421	2,834	3,761

出所：同社決算短信および有価証券報告書をもとにSR社作成
＊同社は2015年3月期よりセグメント変更を実施している。新区分の2014年3月期の数字は遡及修正値である。

同セグメントでは、コンサルティングや運用監視など最先端の情報セキュリティサービスを顧客企業に提供し、顧客企業のリスク管理を支援している。同セグメントの2015年3月期の売上構成比は23%、セグメント利益構成比は44%である。（前期の売上構成比は19%、セグメント利益構成比は約40%である。）

同セグメントの中心を構成するのは、セキュリティコンサルティングサービス、セキュリティ診断サービス、セキュリティ運用監視サービスの3つである。2015年3月期以降の新区分では、この3つに加えて、セキュリティ製品販売とセキュリティ保守サービスが新たに追加された。

同社は、インターネットの黎明期から他社に先駆けてセキュリティ分野を手掛けている。同社は、高度なセキュリティ対策が要求される大企業や官公庁なども顧客に抱えており、豊富な実績と経験の蓄積が同事業の強みとしている。景況感悪化に伴うIT投資後退の影響で一時的に売上は落ち込んだものの、セキュリティニーズの高まりに伴い、同セグメントの売上高および、利益率は再び上昇傾向にある。また、他セグメントよりも高い利益率を確保しているため、連結ベースの売上構成比は低いが、利益貢献度は高くなっている。このため、同社では、セキュリティ分野を軸として同業他社との差別化を図る意向であり、同セグメントを「付加価値を生み、成長率を稼ぐ事業」と位置付けている。

なお、同社は、米大手調査会社Frost & Sullivan社（以下フロスト&サリバン）が実施した「2015年 フロスト＆サリバンジャパンエクセレンスアワード」で、日本市場におけるセキュリティサービスの実績、事業戦略が高く評価され、「2015年 日本市場マネージド セキュリティー サービス プロバイダー最優秀賞」を受賞した。本賞は、サイバーセキュリティ事業のマーケットシェア、成長率、事業戦略、当該事業における革新性を軸に評価され、最も優れたサイバーセキュリティサービス事業を牽引している企業に与えられる賞であり、本賞が日本国内の企業に与えられたのは初となる。

受賞理由においては、同社のマネージドセキュリティーサービスが日本市場において、堅調に業績を伸ばし、マー

ケットリーダーに輝いたことが評価されたとのこと。また、20年以上の経験を通して、日本政府をはじめ、官公庁、民間企業、教育機関からも高い評価を受け、政府機関へのセキュリティーアドバイザーとしての役割も担っていることも高く評価されたとしている。セキュリティ分野で先行する米国の調査機関によるアワード受賞は、同社の技術力を裏付ける一助となるとみられる。

同セグメントのサービスの概要は以下の通りである。

セグメント内売上構成比（百万円）	売上高				前年比	同構成比			
	12年3月期 旧区分	13年3月期 旧区分	14年3月期 新区分	15年3月期 新区分	15年3月期 新区分	12年3月期 旧区分	13年3月期 旧区分	14年3月期 新区分	15年3月期 新区分
セキュリティソリューションサービス（SSS）	4,481	5,146	6,225	7,639	22.7%	100%	100%	100%	100%
セキュリティコンサルティングサービス	1,725	2,103	1,904	1,924	1.1%	38%	41%	31%	25%
セキュリティ診断サービス	877	946	1,142	1,294	13.3%	20%	18%	18%	17%
セキュリティ運用監視サービス	1,879	2,097	2,330	2,853	22.4%	42%	41%	37%	37%
セキュリティ製品販売	-	-	246	787	219.9%	-	-	4%	10%
セキュリティ保守サービス	-	-	601	779	29.6%	-	-	10%	10%

出所：会社データよりSR社作成
＊表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

セキュリティコンサルティングサービス

2015年3月期の同サービスのセグメント内売上構成比は25%（前年31%）である。

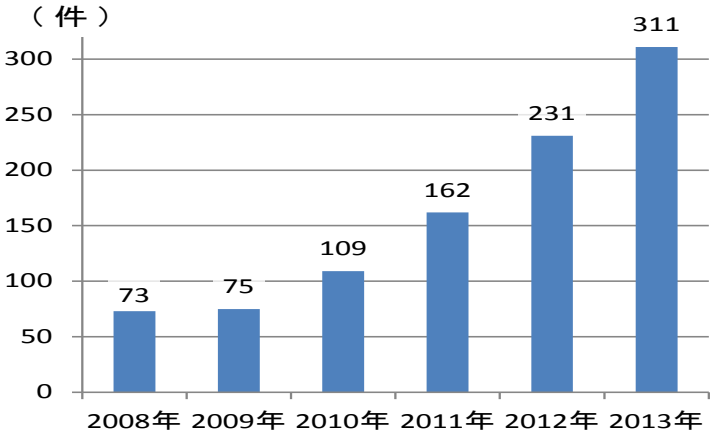
同サービスは、さらに、セキュリティコンサルティング、緊急対応・情報漏えい調査、セキュリティ教育の3つに大別される。このうち、セキュリティコンサルティングが、全体の7～8割を占める中核事業である。これに対して、緊急対応（サイバー119）サービスとセキュリティ教育サービスの売上規模は2～3億円程度である。ただし、緊急対応サービスやセキュリティ教育サービスの取り組みによる企業とのつながりが契機となり、企業が同社の顧客になる事例も少なからずあるとのこと。この2つのサービスは、売上規模は小さいものの、同社が競争力・ブランドネームを維持するうえで重要なサービスであるとみられる。

セキュリティコンサルティングサービス：同サービスでは、情報セキュリティ対策の計画立案からリスクアセスメント（リスク査定）、情報セキュリティポリシーの策定・導入・運用管理、情報セキュリティ監査などを提供している。企業に専門者がいない場合には常駐してサービスを提供する場合もある。同サービスの案件は多種多様である。1案件当りの売上規模は、100万円弱から5千万円程度とのこと。最も多い価格帯は200~300万円程度であり、年間600件前後の案件をこなしているとみられる。工期は小規模なもので1週間程度のものもあるが、大規模なものだと受注から完工まで3年程度要するとのこと。このため、売上高は進行基準で計上している。

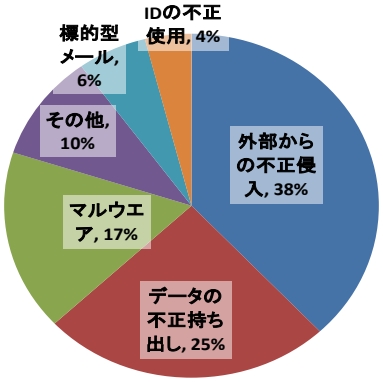
緊急対応・情報漏えい調査サービス：同サービスでは、セキュリティに関わる緊急事態に対して支援する緊急対応サービス（サイバー119）や、復旧・恒久対策支援、不正な外部への情報流出やパソコンのウイルス感染などによる情報漏えいなどを調査・分析し、組織内からの情報流出・情報漏えいの可能性を評価するサービスを提供している。緊急対応サービス（サイバー119）は、セキュリティに係る顧客の緊急事態に際し、情報セキュリティのエキスパート集団である同社のサイバー救急センターが迅速に顧客を支援する緊急対応サービスである。同社によれば、サイバー救急センターでは、常時5件から10件の事故対応を並行して行っているが、サイバー犯罪の手口は年々複雑化しており、事故の内容と顧客の業種業態などは様々であるとのこと。また、問い合わせの数は年々増加しており、その被害の大きさや深刻さも増大の傾向にある。この結果、2013年のサイバー119 サービスの対応件数は300件以上になり、過去5年間で4倍を超える水準に達している。1件当たりの単価は100万円前後であるとみられる。同社によれば、メディアで報道されるような大規模なサイバー事件の7～8割は同社が緊急対応を行っ

ているもようである。

サイバー119サービス対応件数



サイバー119インシデント（事件）の手法別比率



出所:会社資料をもとにSR社作成
注：2013年は見込み数字。

セキュリティ教育サービス：同サービスでは、セキュリティに関する教育ビジネスを行っている。多くの企業において、組織のセキュリティは情報システム部門や運用チームがメインとなって支えている。しかし、同社によれば、セキュリティ対策は、専門知識が求められるため、セキュリティ製品や専門企業に頼らざるを得ない状況が生まれているとのこと。同サービスを担うラックセキュリティアカデミーでは、セキュリティ対策部門への教育だけではなく、組織全体としてセキュリティ力を高めるために、幅広いセキュリティ分野において専門性を有する講師陣による実践的な情報セキュリティ教育を行っている。

セキュリティ診断サービス

2015年3月期の同サービスのセグメント内売上構成比は17%（前年18%）である。

同サービスでは、Webアプリケーションや稼働中のサーバやネットワーク機器、データベースなどの脆弱性を診断するサービスを提供している。例えば、顧客企業のホームページを外から検査して、弱点などを調べている。診断の結果、検出された脆弱性や想定されるリスクレベル、求められる対策などについて詳細に報告することで、顧客のシステムを安全に保つための支援を行っている。

同社によれば、受託から検査を行い、報告書を作成するまでに、1週間から1ヵ月程度の期間を要すること。1件あたり100万円から200万円程度の収入となり、年間700～800件の案件をこなしているとみられる。各診断に関しては、1人の担当者が行い、その内容を上位職の担当者がチェックする。同サービスには、国内で約20名、海外で約30名のスタッフがいるが、熟練した技術が必要なため、慢性的に人手不足であり、受注がこなせていない状況にあるとのことである。潜在市場は大きいと見られるが、積極的な拡販はしておらず、同事業の顧客の約8割がリピート客、残りの2割が依頼客とのことである。

セキュリティ運用監視サービス

2015年3月期の同サービスのセグメント内売上構成比は37%（前年37%）である。

同サービスでは、日本最大級のセキュリティ監視センター「JSOC（Japan Security Operation Center、ジェイソック）」により、顧客のネットワークをリアルタイムに監視するサービスを提供している。JSOCを拠点として、24

時間365日の体制で、サイバー攻撃といったセキュリティの外部脅威から顧客のネットワークを守っている。また、各種セキュリティ製品の導入サービス、セキュリティを考慮したサーバの設定やアップデートを行うなど、堅牢なセキュアサーバを構築するサービスを提供している。

同サービスは、セキュリティソリューションサービス事業セグメントの中での主力サービスに位置付けられている。ネットワーク監視は、顧客のところに監視センサーを設置して行うが、1センサー当りの収入は年間100~200万円となる。同サービスに携わるスタッフは約100名おり、顧客企業数約850社、センサー数約1,450（2014年9月末現在）をカバーしている。契約は1年更新であるが、他社への切り替えが少ないストックビジネスであるとのこと。営業活動は、基本的に顧客企業のシステム部門とコンタクトしており、システム更改のタイミングで監視装置を設置している。

同社はインターネットの黎明期である1995年に日本国内でいち早くネットワークセキュリティ分野に着目し、2002年に国内最大級のセキュリティ監視センター「JSOC」を開設した。このJSOCは、官公庁や大手企業などにも採用されている。このため、情報セキュリティ分野においては業界をリードする立場であり、政府機関に招かれ、国家レベルでのセキュリティ対策に提言を行うという一面も持っているとのこと。同社では、同社のセキュリティ技術の集大成であるJSOCは業界最先端のサービスであり、国内屈指の実績を誇るとしている。

セキュリティ製品販売、およびセキュリティ保守サービス

2015年3月期のセキュリティ製品販売のセグメント内売上構成比は10%（前年4%）、セキュリティ保守サービスのセグメント内売上構成比は10%（前年10%）である。

両部門は、2015年3月期のセグメント変更に伴い、ディーラセグメントから移管されている。セキュリティ線品販売では、セキュリティソリューションサービスに付随する関連商品の販売を行っている。また、セキュリティ保守サービスでは、同社が販売した製品を中心として、セキュリティ関連サービスの保守を分担している。

システムインテグレーションサービス事業セグメント

同社最大の事業。売上の約6割が更新需要で、安定した売上が期待されるキャッシュカウ事業

システムインテグレーションサービス（SIS）	旧区分							新区分	
	08年3月期	09年3月期	10年3月期	11年3月期	12年3月期	13年3月期	14年3月期	14年3月期	15年3月期
受注高（百万円）	16,052	13,934	11,630	10,808	10,814	12,788	13,479	-	-
前期比	-	-13.2%	-16.5%	-7.1%	0.1%	18.3%	5.4%	-	-
受注残高（百万円）	2,569	2,470	2,145	1,538	1,764	2,433	2,755	-	-
前期比	-	-3.8%	-13.2%	-28.3%	14.7%	37.9%	13.2%	-	-
売上高（百万円）	15,653	14,201	12,009	11,603	13,068	12,726	13,227	27,002	25,456
前期比	-	-9.3%	-15.4%	-3.4%	12.6%	-2.6%	3.9%	-	-5.7%
営業利益（百万円）	2,080	1,173	1,431	1,627	2,126	2,085	1,882	2,268	2,370
前期比	-	-43.6%	22.0%	13.7%	30.7%	-1.9%	-9.7%	-	4.5%
営業利益率	13.3%	8.3%	11.9%	14.0%	16.3%	16.4%	14.2%	8.4%	9.3%
セグメント構成比									
売上高	71%	43%	37%	34%	40%	39%	40%	81%	77%
営業利益	67%	57%	71%	48%	59%	55%	50%	60%	56%
従業員数（人）	755	842	833	774	738	713	700	-	-
一人当たり売上高（百万円）	20.7	16.9	14.4	15.0	17.7	17.8	18.9	-	-
一人当たり営業利益（百万円）	2.8	1.4	1.7	2.1	2.9	2.9	2.7	-	-
セグメント資産（百万円）	5,863	6,072	5,035	5,712	3,176	3,314	3,062	7,872	7,479

出所：同社決算短信および有価証券報告書をもとにSR社作成
＊同社は2015年3月期よりセグメント変更を実施している。新区分の2014年3月期の数字は遡及修正値である。

同セグメントでは、顧客企業のシステム開発やシステムソリューションサービスを請け負っている。2015年3月期の売上構成比は77%、セグメント利益構成比は56%である。（前期の売上構成比は81%、セグメント利益構成比は約60%である。）

同セグメントの利益率は、セキュリティソリューションサービス事業セグメントに劣るものの、利益の絶対額では、同社最大のセグメントである。同セグメントの中心となるのが、開発サービスである。また、2015年3月期以降の新区分では、新たにSI関連製品を販売するHW/SW販売、IT保守サービスとソリューションサービスが追加され、連結業績における同セグメントの売上、利益の寄与度は更に上昇している。

同セグメントのベースとなったのは、同社の前身であるエー・アンド・アイ システム株式会社の事業であり、もうひとつの前身である株式会社ラックのシステムインテグレーション事業も同事業に集約化されている。エー・アンド・アイ システム社（株式会社エービーシ（現富士ソフト株式会社（東証1部9749））と日本アイ・ビー・エム株式会社の共同出資により1987年5月に設立）が都市銀行第三次オンライン基盤開発や官公庁（郵政省、国税庁、日本銀行等）のプロジェクトに参画していたこともあり、金融系や官公庁などを中心とした基幹系システム開発に強みを有している。身近な例では、銀行のATMシステムやネットバンキングシステム、アパレル業のネットショッピングサイトの開発などにも携わっている。なお、同ビジネスでは、金融系を中心として、売上の6割が更新需要であり、安定的な売上が期待されるとのこと。このため、同社では、同セグメントを安定的なキャッシュカウ事業として位置づけている。今後は、セキュリティソリューション分野との連携を更に深めて、他社との差別化を進め、安定と成長の両立を図る意向である。

同セグメントのサービスの概要は以下の通りである。

セグメント内売上構成比（百万円）	売上高				前年比	同構成比			
	12年3月期 旧区分	13年3月期 旧区分	14年3月期 新区分	15年3月期 新区分	15年3月期 新区分	12年3月期 旧区分	13年3月期 旧区分	14年3月期 新区分	15年3月期 新区分
システムインテグレーションサービス（SIS）	12,560	12,684	26,861	25,210	-6.1%	100%	100%	100%	100%
開発サービス	12,560	12,684	13,157	14,216	8.0%	100%	100%	49%	56%
HW/SW販売	-	-	5,148	3,218	-37.5%	-	-	19%	13%
IT保守サービス	-	-	7,943	6,853	-13.7%	-	-	30%	27%
ソリューションサービス	-	-	612	922	50.7%	-	-	2%	4%

出所：会社データよりSR社作成
＊表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

開発サービス

2015年3月期の同サービスのセグメント内売上構成比は56%（前年49%）である。

同サービスでは、コンピュータの基本となる基盤系システムや顧客の個別ニーズに応じた業務系アプリケーションシステムの設計・開発からシステム稼動後の保守サービスまでを行っている。企業の基幹システムに加え、ネットバンキングシステム・ショッピングサイト・アルバイト情報サイト等のWebシステムや携帯サイトの構築も手がけている。得意とする分野は、高度に安定稼動が要求される大規模金融系システム開発（銀行・保険・証券・官公庁ほか）や、人材サービス業界のシステム構築であり、豊富な実績とノウハウを保有している。基盤系システムの設計・開発は、大型汎用コンピュータを含む各種コンピュータ・オペレーティング・システム（OS）の知識と開発、運用、保守の経験が必要とされる分野で、大手都市銀行など金融機関、官公庁関連などの基盤系システムの開発を行っている。

HW/SW販売、およびIT保守サービス

2015年3月期のHW/SW販売のセグメント内売上構成比は13%（前年19%）、IT保守サービスのセグメント内売上構成比は27%（前年30%）である。

両部門は、2015年3月期のセグメント変更に伴い、ディーラセグメントから移管されている。HW/SW販売では、IT活用を支えるシステム基盤となるサーバ、ストレージに関連する幅広い情報システム製品（ハードウェアおよびソフトウェア）を販売している。一方、IT保守サービスでは、同社で販売したSI関連製品（ハードウェアおよびソフトウェア）の保守サービスの提供に加えて、IT設備工事を含むネットワーク基盤の設計・構築から、機器の導入展開、運用にいたる幅広いサービスを提供している。

ソリューションサービス： 2015年3月期の同サービスのセグメント内売上構成比は４%（前年２%）である。

同サービスは、2015年3月期のセグメント変更により、ディラーセグメントから移管された。同サービスでは、インターネット/イントラネット環境における豊富な経験と最新のIT技術を活かした各種ソリューションサービスを提供している。また、データセンターにおいてクラウドサービスをはじめとする各種アウトソーシングサービスを提供している。

ディーラー事業セグメント（参考）

利幅の薄い機器販売比率が高いため、利益の貢献度は低位。2015年3月期に他部門へ統合され廃止

ディーラー事業	旧区分							新区分	
	08年3月期	09年3月期	10年3月期	11年3月期	12年3月期	13年3月期	14年3月期	14年3月期	15年3月期
受注高（百万円）	-	19,686	15,825	18,837	15,829	14,168	13,621	-	-
前期比	-	-	-19.6%	19.0%	-16.0%	-10.5%	-3.9%	-	-
受注残高（百万円）	-	6,164	6,158	7,756	7,761	7,145	6,214	-	-
前期比	-	-	-0.1%	26.0%	0.1%	-7.9%	-13.0%	-	-
売上高（百万円）	-	13,522	15,843	17,373	14,745	14,786	14,658	0	0
前期比	-	-	17.2%	9.7%	-15.1%	0.3%	-0.9%	-	-
営業利益（百万円）	-	231	40	1,020	435	407	470	0	0
前期比	-	-	-82.5%	2428.7%	-57.4%	-6.5%	15.4%	-	-
営業利益率	-	1.7%	0.3%	5.9%	3.0%	2.8%	3.2%	-	-
セグメント構成比	-								
売上高	-	41%	49%	51%	46%	45%	44%	0%	0%
営業利益	-	11%	2%	30%	12%	11%	12%	0%	0%
従業員数（人）	-	246	230	214	259	310	292	-	-
一人当たり売上高（百万円）	-	55.0	68.9	81.2	56.9	47.7	50.2	-	-
一人当たり営業利益（百万円）	-	0.9	0.2	4.8	1.7	1.3	1.6	-	-
セグメント資産（百万円）	-	12,077	12,293	10,667	8,728	6,984	5,235	0	0

出所：同社決算短信および有価証券報告書をもとにSR社作成
＊同社は2015年3月期よりセグメント変更を実施している。新区分の2014年3月期の数字は遡及修正値である。

同セグメントでは情報システム関連商品の販売やSE・保守サービスなどを行っていた。同セグメントは、2008年8月に株式会社アイティークルーを設立し、民事再生法の適用を申請したニイウス コー株式会社およびニイウス株式会社から事業を継承して、スタートした。同セグメントの2014年3月期の売上構成比は44%、セグメント利益構成比は12%であった。売上高の構成比は高いものの、機器販売の比率が高いためにセグメントの利益率は低く、利益の貢献度は低位であった。

同セグメントの構成は、ハードウェア/ソフトウェア（HW/SW）販売、IT保守サービス、ソリューション（SE）サービスの3つであった。ただし、同セグメントが対象とする商品販売市場は縮小傾向にある。このため、セグメントの見直しによって、ディーラー事業セグメントは2015年3月期より廃止され、傘下にある事業はセキュリティソ

リューションサービス事業セグメントとシステムインテグレーションサービス事業セグメントに移管された。

同セグメントの構成の概要は以下の通りであった。

セグメント内売上構成比（百万円）	売上高			前年比		同構成比		
	12年3月期	13年3月期	14年3月期	13年3月期	14年3月期	12年3月期	13年3月期	14年3月期
ディーラー事業	14,551	14,746	14,551	1.3%	-1.3%	100%	100%	100%
HW/SW販売	7,650	6,515	5,394	-14.8%	-17.2%	53%	44%	37%
IT保守サービス	6,274	7,585	8,544	20.9%	12.6%	43%	51%	59%
ソリューションサービス	626	645	612	3.0%	-5.1%	4%	4%	4%

出所：会社データよりSR社作成
＊表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

HW/SW販売：2014年3月期セグメント内売上構成比37%

ハードウェア/ソフトウェア（HW/SW）販売では、IT活用を支えるシステム基盤となるサーバ、ストレージ、更にはセキュリティソリューションサービスに付随する関連商品など、顧客の多様なニーズに対応できる幅広い情報システム製品（ハードウェアおよびソフトウェア）の販売を行っていた。2015年3月期のセグメント変更に伴って同部門は２つに分割され、セキュリティ関連製品の販売を行う部門はセキュリティソリューションサービス事業に、SI関連製品の販売を行う部門は、システムインテグレーション事業に移管された。

IT保守サービス：2014年3月期セグメント内売上構成比59%

同サービスでは、販売した製品（ハードウェアおよびソフトウェア）の保守サービスを提供するとともに、IT設備工事を含むネットワーク基盤の設計・構築から、機器の導入展開、運用にいたる幅広いサービスを提供していた。2015年3月期のセグメント変更に伴って同部門は２つに分割され、セキュリティ関連製品の保守を行う部門はセキュリティソリューションサービス事業に、SI関連製品の保守を行う部門は、システムインテグレーション事業に移管された。

ソリューションサービス：2014年3月期のセグメント内売上構成比4%

同サービスでは、インターネット/イントラネット環境における豊富な経験と最新のIT技術を活かした各種ソリューションサービスを提供している。また、データセンターにおいてクラウドサービスをはじめとする各種アウトソーシングサービスを提供していた。2015年3月期のセグメント変更に伴い、同部門はシステムインテグレーション事業に移管された。

主なグループ会社（2014年3月末時点）

同社グループ（同社および同社の関係会社）は、同社と子会社であるCyber Security LAC Co.,Ltd.（出資比率90.5%）、LAC CHINA CORPORATION CO., LTD.（同100%。2014年6月に海外展開見直しの一環として解散を決議）、株式会社ソフトウェアサービス（同100%）、株式会社アクシス（同100%）、ならびにアイ・ネット・リリー・コーポレーション株式会社（同100%）により構成されている。なお、2014年3月期の連結業績に対する単体の比率は売上高の91%強、営業利益の87%強である。

各社の分担領域は下表の通りである。

関連する事業セグメント	子会社名および関係内容
セキュリティソリューションサービス事業（SSS）	LAC CHINA CORPORATION CO., LTD（Web脆弱性診断サービス、脆弱性情報収集・発信業務の委託）（2014年6月に解散決議）
	Cyber Security LAC Co.,Ltd.（Web脆弱性診断サービス、脆弱性情報収集・発信業務の委託）
システムインテグレーションサービス事業（SIS）	株式会社ソフトウェアサービス（情報システムに関するサービスの委託）
ディーラー事業	株式会社アクシス（データセンターの運用・保守サービスの委託）
	アイ・ネット・リリー・コーポレーション株式会社（情報システムに関連する商品の購入）

出所：同社有価証券報告書をもとにSR社作成

収益性分析

（百万円）	08年3月期 単独	09年3月期 連結	10年3月期 連結	11年3月期 連結	12年3月期 連結	13年3月期 連結	14年3月期 連結	15年3月期 連結
売上高	21,899	32,538	32,215	33,413	31,596	32,577	33,087	32,850
前年比	-	48.6%	-1.0%	3.7%	-5.4%	3.1%	1.6%	-0.7%
セキュリティソリューションサービス（SSS）	6,247	5,025	4,454	4,795	4,519	5,153	5,338	7,640
前年比	-	-19.6%	-11.4%	7.7%	-5.7%	14.0%	3.6%	22.7%
システムインテグレーションサービス（SIS）	15,653	14,201	12,009	11,603	13,068	12,726	13,227	25,456
前年比	-	-9.3%	-15.4%	-3.4%	12.6%	-2.6%	3.9%	-5.7%
ディーラー事業	0	13,522	15,843	17,373	14,745	14,786	14,658	-
前年比	-	-	17.2%	9.7%	-15.1%	0.3%	-0.9%	-
売上原価	15,740	25,682	25,672	26,380	24,563	25,639	26,167	25,545
前年比	-	63.2%	0.0%	2.8%	-6.9%	4.4%	2.1%	-2.4%
売上総利益	6,159	6,857	6,543	7,034	7,032	6,938	6,920	7,305
前年比	-	11.3%	-4.6%	7.5%	0.0%	-1.3%	-0.3%	5.6%
連結販売費及び一般管理費	4,388	5,951	5,869	5,544	5,137	4,940	4,820	4,976
前年比	-	35.6%	-1.4%	-5.5%	-7.3%	-3.8%	-2.4%	3.2%
給料手当及び賞与	1,680	2,609	2,525	2,269	2,042	2,144	2,091	-
貸倒引当金繰入額	-	55.3%	-3.2%	-10.1%	-10.0%	5.0%	-2.5%	-
前年比	31	94	128	118	117	101	88	-
賃借料	452	715	828	727	692	595	582	-
のれん償却額		599	752	746	654	460	459	-
その他	2,224	1,933	1,634	1,683	1,633	1,639	1,600	-
営業利益	1,771	906	675	1,490	1,895	1,998	2,100	2,329
前年比	-	-48.9%	-25.5%	120.8%	27.2%	5.4%	5.1%	10.9%
研究開発費（製造費用・販管費に含まれるもの）	91	82	41	48	47	49	51	
対売上比率								
売上原価	71.9%	78.9%	79.7%	78.9%	77.7%	78.7%	79.1%	77.8%
売上総利益	28.1%	21.1%	20.3%	21.1%	22.3%	21.3%	20.9%	22.2%
連結販売費及び一般管理費	20.0%	18.3%	18.2%	16.6%	16.3%	15.2%	14.6%	15.1%
営業利益	8.1%	2.8%	2.1%	4.5%	6.0%	6.1%	6.3%	7.1%

出所：同社決算短信および有価証券報告書をもとにSR社作成
注1：同社の設立は2007年10月1日であるが、2008年3月期については、A&Iの実質的なみなし取得日を2007年4月1日とし、連結財務諸表を作成している。また、旧ラックについては、決算期を12月から3月に変更したため、2007年1月1日から2008年3月末日までの15か月間の実績を反映している。
注2：セグメント売上高は内部売上相殺前の数字である。
注3：2015年3月期より、セグメント変更が実施され、新区分となる。このセグメント変更では、ディラー事業は分割の上、他の2事業に移管されている。なお、2015年3月期のセグメント売上高の伸び率は前期の遡及修正値と比較したものである。

人員の効率化やオフィス集約化などの合理化推進で営業利益率は改善傾向

同社は2008年8月に、民事再生法の適用を申請したニイウス コー株式会社およびニイウス株式会社より事業を継承して、情報システム関連商品の販売やSE・保守サービスを行うディーラー事業を開始した。これにより2009年3月期の売上高は前年比48.6%増と急増している。ただし、商品販売比率の高いディーラー事業を統合したことで原価率が上昇し、売上総利益率の低下を招いた。また、販管費では事業継承に伴うのれん代も発生したため、2009年3月期の営業利益率も落ち込んでいる。

2010年3月期以降でみると、ディーラー事業の継承直後に発生した2008年9月のリーマンショック以降、同社の主要顧客である金融機関が大きなダメージを受け、同社の業績にも多大な影響を及ぼしている。売上高は、企業の景況感低迷によるIT投資の伸び悩みの影響は受けたものの、原価率は相対的に安定して推移している。同社の提供するサービスは労働集約的な事業であるため、人件費の動向が鍵を握る。同社のSIS事業の開発サービスでは、サービス提供に係わる人員の約半分強を外部パートナーが占めており、売上環境の変化に関しては、この外部パートナーの増減で対応しているとみられる。また、同社は、管理部門の集約や事業会社の移転・集約などを中心としたコスト削減策を継続的に推進している。このため、販管費では、給料手当及び賞与や賃借料などを中心として

減少傾向にあり、販管費率も改善している。この結果、営業利益率も2010年3月期を底として、上昇傾向にある。

同業他社比較

	旧区分							新区分	
（百万円）	2008/3	2009/3	2010/3	2011/3	2012/3	2013/3	2014/3	2014/3	2015/3
売上高									
セキュリティソリューションサービス事業	6,247	5,025	4,454	4,795	4,519	5,153	5,338	6,226	7,640
アズジェント社	3,663	3,488	3,988	4,015	4,009	3,537	3,343	3,343	2,958
システムインテグレーションサービス事業	15,653	14,201	12,009	11,603	13,068	12,726	13,227	27,002	25,456
クレスコ社	13,557	13,990	13,151	15,722	17,272	19,032	22,028	22,028	25,064
ディーラー事業	-	13,522	15,843	17,373	14,745	14,786	14,658	-	-
同社連結	21,899	32,538	32,215	33,413	31,596	32,577	33,087	33,087	32,850
営業利益（セグメント利益）									
セキュリティソリューションサービス事業*	644	482	369	445	828	1,040	1,162	1,200	1,436
アズジェント社	145	243	437	396	213	227	11	11	-158
システムインテグレーションサービス事業*	1,127	671	928	985	1,424	1,376	1,211	900	892
クレスコ社	680	660	272	824	1,031	1,243	1,430	1,430	2,013
ディーラー事業*	-	-247	-623	59	-357	-417	-273	-	-
同社連結	1,771	906	675	1,490	1,895	1,998	2,100	2,100	2,329
営業利益率									
セキュリティソリューションサービス事業*	10.3%	9.6%	8.3%	9.3%	18.3%	20.2%	21.8%	19.3%	18.8%
アズジェント社	4.0%	7.0%	11.0%	9.9%	5.3%	6.4%	0.3%	0.3%	-5.3%
システムインテグレーションサービス事業*	7.2%	4.7%	7.7%	8.5%	10.9%	10.8%	9.2%	3.3%	3.5%
クレスコ社	5.0%	4.7%	2.1%	5.2%	6.0%	6.5%	6.5%	6.5%	8.0%
ディーラー事業*	-	-1.8%	-3.9%	0.3%	-2.4%	-2.8%	-1.9%	-	-
同社連結	8.1%	2.8%	2.1%	4.5%	6.0%	6.1%	6.3%	6.3%	7.1%

出所：会社資料よりSR社作成
＊共通費用を売上高で案分して、各セグメント利益から控除したもの。
注1：同社の設立は2007年10月1日であるが、2008年3月期については、A&Iの実質的なみなし取得日を2007年4月1日とし、連結財務諸表を作成している。また、旧ラックについては、決算期を12月から3月に変更したため、2007年1月1日から2008年3月末日までの15か月間の実績を反映している。
注2：2015年3月期より、セグメント変更が実施され、新区分となる。このセグメント変更では、ディラー事業は分割の上、他の2事業に移管されている。なお、2015年3月期のセグメント売上高の伸び率は前期の遡及修正値と比較したものである。

同社が属するITサービス業界は様々な事業領域が存在し、各社各様の事業展開を行っている。このため、類似企業の的確な抽出は難しく、事業セグメント毎に他社比較することが妥当だと考えられる。2015年3月期でみると同社のセキュリティソリューション事業セグメントの売上規模は約76億円、基盤系を中心とするシステムインテグレーション（SI）事業セグメントの売上規模は約255億円であった。この点で、事業内容及び事業規模で類似しているのは、セキュリティソリューション分野では売上規模が約30億円の株式会社アズジェント（JASDAQ 4288）、基盤系SI分野では売上規模が約250億円の株式会社クレスコ（東証1部4674）などがあると考えられる。

セキュリティソリューション分野の類似企業であるアズジェント社は、2014年3月期以降の営業利益が大きく落ち込んでいる。これは、システムサービスへの業態展開を推進中であり、広告費などの先行投資負担が嵩んでいるからである。アズジェント社の2015年3月期の営業損益は、事業の立ち上げが遅延したこともあり、赤字となった。ただし、それ以前から同社の利益率が大幅に上回っている。一方、同社のシステムインテグレーション事業セグメントは類似企業のクレスコ社に比べ高い利益率を維持していたが、新区分になって利益率が低下している。これは、2015年3月期のセグメント変更によって、同社のシステムインテグレーション事業セグメントに、利幅の薄い商品販売部門が新たに加えられたためである。同社では、新分野への投資を積極的に実施しているが、連結ベースの利益額では、クレスコ社を上回る営業利益を計上している。

同社のセキュリティサービス事業は、長年の経験と実績に裏付けされたセキュリティ技術とブランド力に強みがある。また、システムインテグレーション事業では、金融系を中心として、売上高の約6割が更新需要であり、安

定した需要が期待される。同社によれば、セキュリティ分野は成長領域であるがすぐに大きな売り上げを計上するのは難しい、これに対してシステムインテグレーション分野は安定的な売り上げが期待できる領域であるとのこと。同社は、成長期待のセキュリティ分野とキャッシュカウのシステムインテグレーションの組み合わせを持つことが強みだとしている。この点が、同業他社に対するアドバンテージになっていると考えられる。

株式会社ラック＞事業内容

LAST UPDATE【2015/08/10】

	旧区分							新区分	
	08年3月期	09年3月期	10年3月期	11年3月期	12年3月期	13年3月期	14年3月期	14年3月期	15年3月期
受注高（百万円）									
セキュリティソリューションサービス（SSS）	6,226	5,442	5,194	4,656	4,999	5,278	5,641		
システムインテグレーションサービス（SIS）	16,052	13,934	11,630	10,808	10,814	12,788	13,479		
ディーラー事業	-	19,686	15,825	18,837	15,829	14,168	13,621		
合計	22,278	39,063	32,649	34,301	31,642	32,234	32,741		
受注残高（百万円）									
セキュリティソリューションサービス（SSS）	1,141	1,600	2,366	2,264	2,081	1,684	1,948		
システムインテグレーションサービス（SIS）	2,569	2,470	2,145	1,538	1,764	2,433	2,755		
ディーラー事業	-	6,164	6,158	7,756	7,761	7,145	6,214		
合計	3,710	10,235	10,669	11,558	11,606	11,263	10,917		
売上高（百万円）									
セキュリティソリューションサービス（SSS）	6,247	5,025	4,454	4,795	4,519	5,153	5,338	6,226	7,640
システムインテグレーションサービス（SIS）	15,653	14,201	12,009	11,603	13,068	12,726	13,227	27,002	25,456
ディーラー事業		13,522	15,843	17,373	14,745	14,786	14,658		
調整額		-210	-91	-357	-736	-88	-136	-141	-246
合計	21,899	32,538	32,215	33,413	31,596	32,577	33,087	33,087	32,850
セグメント別営業利益（百万円）									
セキュリティソリューションサービス（SSS）	1,024	660	556	710	1,071	1,327	1,432	1,516	1,880
システムインテグレーションサービス（SIS）	2,080	1,173	1,431	1,627	2,126	2,085	1,882	2,268	2,370
ディーラー事業		231	40	1,020	435	407	470		
調整額	-1,333	-1,158	-1,352	-1,868	-1,737	-1,821	-1,684	-1,684	-1,921
合計	1,771	906	675	1,490	1,895	1,998	2,100	2,100	2,329
同利益率									
セキュリティソリューションサービス（SSS）	16.4%	13.1%	12.5%	14.8%	23.7%	25.8%	26.8%	24.3%	24.6%
システムインテグレーションサービス（SIS）	13.3%	8.3%	11.9%	14.0%	16.3%	16.4%	14.2%	8.4%	9.3%
ディーラー事業		1.7%	0.3%	5.9%	3.0%	2.8%	3.2%		
合計	8.1%	2.8%	2.1%	4.5%	6.0%	6.1%	6.3%	6.3%	7.1%
減価償却費（のれん、及び減損損失含む）									
セキュリティソリューションサービス（SSS）	159	99	90	113	185	255	344		
システムインテグレーションサービス（SIS）	214	386	403	424	373	163	159		
ディーラー事業		383	585	614	492	410	523		
調整額	72	138	114	151	156	291	160		
合計	445	1,006	1,193	1,301	1,206	1,120	1,187		
EBITDA（営業利益＋減価償却費）									
セキュリティソリューションサービス（SSS）	1,184	758	646	823	1,256	1,583	1,777		
システムインテグレーションサービス（SIS）	2,294	1,559	1,835	2,051	2,500	2,248	2,041		
ディーラー事業		614	626	1,634	927	817	992		
共通	-1,262	-1,020	-1,239	-1,717	-1,582	-1,530	-1,523		
合計	2,216	1,911	1,868	2,791	3,101	3,118	3,287		
同利益率									
セキュリティソリューションサービス（SSS）	18.9%	15.1%	14.5%	17.2%	27.8%	30.7%	33.3%		
システムインテグレーションサービス（SIS）	14.7%	11.0%	15.3%	17.7%	19.1%	17.7%	15.4%		
ディーラー事業		4.5%	4.0%	9.4%	6.3%	5.5%	6.8%		
合計	10.1%	5.9%	5.8%	8.4%	9.8%	9.6%	9.9%		
資本的支出									
セキュリティソリューションサービス（SSS）	114	139	228	773	519	305	49		
システムインテグレーションサービス（SIS）	80	51	31	396	47	4	0		
ディーラー事業	0	4,665	55	116	191	232	65		
調整額	124	135	48	592	162	17	79		
合計	318	4,990	362	1,878	918	558	193		
資産									
セキュリティソリューションサービス（SSS）	1,794	2,152	3,122	3,120	3,112	2,681	2,421	2,834	3,761
システムインテグレーションサービス（SIS）	5,863	6,072	5,035	5,712	3,176	3,314	3,062	7,872	7,479
ディーラー事業		12,077	12,293	10,667	8,728	6,984	5,235		
調整額	3,806	1,876	1,599	644	4,383	6,272	5,642	5,654	6,386
合計	11,463	22,177	22,050	20,143	19,400	19,251	16,360	16,360	17,625
従業員数(人)									
セキュリティソリューションサービス（SSS）	224	298	322	332	302	318	346		
システムインテグレーションサービス（SIS）	755	842	833	774	738	713	700		
ディーラー事業		246	230	214	259	310	292		
共通	221	215	194	183	167	153	153		
合計	1,200	1,601	1,579	1,503	1,466	1,494	1,491		
一人当たり売上（百万円）									
セキュリティソリューションサービス（SSS）	27.9	16.9	13.8	14.4	15.0	16.2	15.4		
システムインテグレーションサービス（SIS）	20.7	16.9	14.4	15.0	17.7	17.8	18.9		
ディーラー事業	-	55.0	68.9	81.2	56.9	47.7	50.2		
合計	18.2	20.3	20.4	22.2	21.6	21.8	22.2		
一人当たり利益（百万円）									
セキュリティソリューションサービス（SSS）	4.6	2.2	1.7	2.1	3.5	4.2	4.1		
システムインテグレーションサービス（SIS）	2.8	1.4	1.7	2.1	2.9	2.9	2.7		
ディーラー事業	-	0.9	0.2	4.8	1.7	1.3	1.6		
調整額	-6.0	-5.4	-7.0	-10.2	-10.4	-11.9	-11.0		
合計	1.5	0.6	0.4	1.0	1.3	1.3	1.4		

出所：同社決算短信および有価証券報告書をもとにSR社作成
注1：同社の設立は2007年10月1日であるが、2008年3月期については、A&Iの実質的なみなし取得日を2007年4月1日とし、連結財務諸表を作成している。また、旧ラックについては、決算期を12月から3月に変更したため、2007年1月1日から2008年3月末日までの15か月間の実績を反映している。
注3：2015年3月期より、セグメント変更が実施され、新区分となる。このセグメント変更では、ディラー事業は分割の上、他の2事業に移管されている。なお、2015年3月期のセグメント売上高の伸び率は前期の遡及修正値と比較したものである。

SW（Strengths, Weaknesses）分析

強み（Strengths）

- **安定した顧客基盤：**同社の中核事業であるシステムインテグレーションサービスでは、システムを動かすときの基盤となる基幹系システムを強みとしている。このため、売上高のうち約6割が更新需要であり、顧客基盤は安定している。加えて、セキュリティソリューションサービスの売上の約4割を占めるセキュリティ運用監視ビジネスはストックビジネスであり解約率も低位にとどまっている。
- **日本最大のセキュリティ監視センター「JSOC」によるノウハウの蓄積：**同社は1995年から日本国内でいち早くネットワークセキュリティ分野に着目し、2002年に国内最大級のセキュリティ監視センター「JSOC」（Japan Security Operation Center、ジェイソック）を開設した。このJSOCは、24時間365日の体制で、サイバー攻撃といったセキュリティの外部脅威から顧客のネットワークを守っており、複雑・巧妙化するセキュリティ犯罪に対するノウハウの蓄積と技術の確立に貢献している。
- **セキュリティビジネスで先行する実績とブランドネーム：**同社は、国内において、他社に先駆けてセキュリティソリューションサービス事業を提供してきた。このため、高いセキュリティ水準が要求される金融系の大企業や官公庁などの顧客を多数抱えている。同社によれば、セキュリティソリューションサービスにおける金融系企業の売上比率は約4割、官公庁などが2割とのこと。システムインテグレーションサービスでは金融系が約7割を占めている。この点は新たな顧客開拓でも優位に働いているとみられる。

弱み（Weaknesses）

- **複雑・巧妙化が進むセキュリティ分野における企業規模の小ささ：**同社が強みとする情報セキュリティ分野は、成長領域と有望視されており、大手システムインテグレーターも展開を強めつつある。セキュリティ事故につながる、サイバー犯罪の手口は年々複雑化しており、広範な分野での多角的な研究・開発が必要である。この点で、同社は大手企業に対し企業規模及び体力に劣ることが課題になるとみられる。同社では、「サイバー・グリッド・ジャパン」構想を提唱し、異なった強みをもつ他社との連携を強めることで、この課題を補おうとしている。
- **豊富なセキュリティ知識をもつ人員の継続的な確保：**同社の同業他社に対する強みの一つがセキュリティ分野における技術力である。この技術力を保ち、事業規模を更に拡大させるためには、セキュリティ分野における、高度な知識と経験をもつ人材の確保が不可欠である。慢性的に人材が不足するIT業界のなかでも、成長分野であるセキュリティ領域ではこの問題はより深刻である。同社では、先端技術を学習できる社内組織・ラックユニバーシティによる定期的な社内講座開催や、仮想のサイバーテロを想定した社内演習会実施などで、社内の人材育成に注力している。
- **商品販売事業の収益低迷：**同社が2008年に利益率の低いディーラー事業を買収したのは、同事業が有する顧客基盤（金融機関）への商品販売を契機としたサービスの拡販を狙ったためである。しかし、リーマンショック以降、商品販売市場は縮小傾向にあり、主流はサービスに付随して商品が販売される動きに変化している。同社では、同事業を廃し、サービス事業に統合することで、商品販売事業の収益改善を図ろうとしている。

市場とバリュー・チェーン

セキュリティソリューション業界を取り巻く環境

セキュリティソリューションサービス事業セグメントは同社の連結売上高の約23%（2015年3月期）を占める。現在の売上構成比は低いが、2011年以降に大企業の重要情報や機密情報流出、政府機関などのホームページ改ざんなどの深刻なサイバー攻撃が相次いだことなどから、企業のセキュリティに対する関心が高まりつつあり、今後の成長が期待される分野である。

NPO 日本ネットワークセキュリティ協会（JNSA）が、2015年6月に発表した、日本国内の情報セキュリティ市場についての調査報告書でも、情報セキュリティに対する社会の認知は2011 年度以降、急速に広まってきたとしている。同報告書では、情報セキュリティ市場は、リーマンショックとそれに引き続く世界同時不況、そして東日本大震災、タイ大洪水、欧州債務危機と続いた逆境下で、一時停滞が続いた。しかし、経済環境の好転、サイバーセキュリティ脅威の高まりと、それに対する社会的認知の浸透といった追い風を受け、当面は順調な市場拡大が期待されるとしている。

同報告書によれば、2013年度は、前年度のリーマンショック前の水準に並び、いよいよ過去最高を毎年更新する上昇基調に乗った最初の年と考えられるとしており、市場規模総額は7,770億円に達したと推定している。同報告書では、2013年度は、個人情報とプライバシー保護といった情報管理の問題や、ネットバンキングによる不正送金問題などが注目を集め、セキュリティ対策に対する社会的認知が更に進んだ年であったとのこと。2014年度はネットワーク脅威製品（ツール）や、セキュリティ運用・管理サービス、保険（サービス）が顕著に伸びる中、市場規模総額は初めて8,000億円を突破したと予測している。また、2015年度も順調な市場拡大が継続するとしており、9,000億円に手が届く規模にまで拡大すると予測している。

国内情報セキュリティ市場推計（百万円）	2011年度（推定実績）		2012年度（推定実績）			2013年度（推定実績）			2014年度（実績見込）			2015年度（予測）		
	金額	構成比	金額	構成比	前年比	金額	構成比	前年比	金額	構成比	前年比	金額	構成比	前年比
情報セキュリティ市場合計	694,036	-	731,364	-	5.4%	776,988	-	6.2%	822,560	-	5.9%	869,455	-	5.7%
情報セキュリティサービス合計	328,475	47.3%＊ 100.0%	346,457	47.4%＊ 100.0%	5.5% 100.0%	362,849	46.7%＊ 100.6%	4.7% 100.0%	386,176	46.9%＊ 103.5%	6.4% 100.0%	406,889	46.8%＊ 109.1%	5.4% 100.0%
情報セキュリティコンサルテーション	67,958	20.7%	70,165	20.3%	3.2%	72,731	20.2%	3.7%	76,331	20.5%	4.9%	80,147	21.5%	5.0%
セキュアシステム構築サービス	129,395	39.4%	138,889	40.1%	7.3%	144,875	40.2%	4.3%	151,375	40.6%	4.5%	158,944	42.6%	5.0%
セキュリティ運用・管理サービス	98,417	30.0%	103,189	29.8%	4.8%	109,379	30.3%	6.0%	120,607	32.3%	10.3%	127,843	34.3%	6.0%
情報セキュリティ教育	25,237	7.7%	26,574	7.7%	5.3%	26,979	7.5%	1.5%	27,979	7.5%	3.7%	29,378	7.9%	5.0%
情報セキュリティ保険	7,468	2.3%	7,640	2.2%	2.3%	8,885	2.5%	16.3%	9,885	2.7%	11.3%	10,577	2.8%	7.0%
情報セキュリティツール合計	365,562	52.7%＊ -	384,907	52.6%＊ -	5.3%	414,139	53.3%＊ -	7.6%	436,383	53.1%＊ -	5.4%	462,566	53.2%＊ -	6.0%

出所：JNSA「2014年度　情報セキュリティ市場調査報告書」をもとにSR社作成
＊：市場全体に対する構成比。無印は分野別構成比

システムインテグレーション業界を取り巻く環境

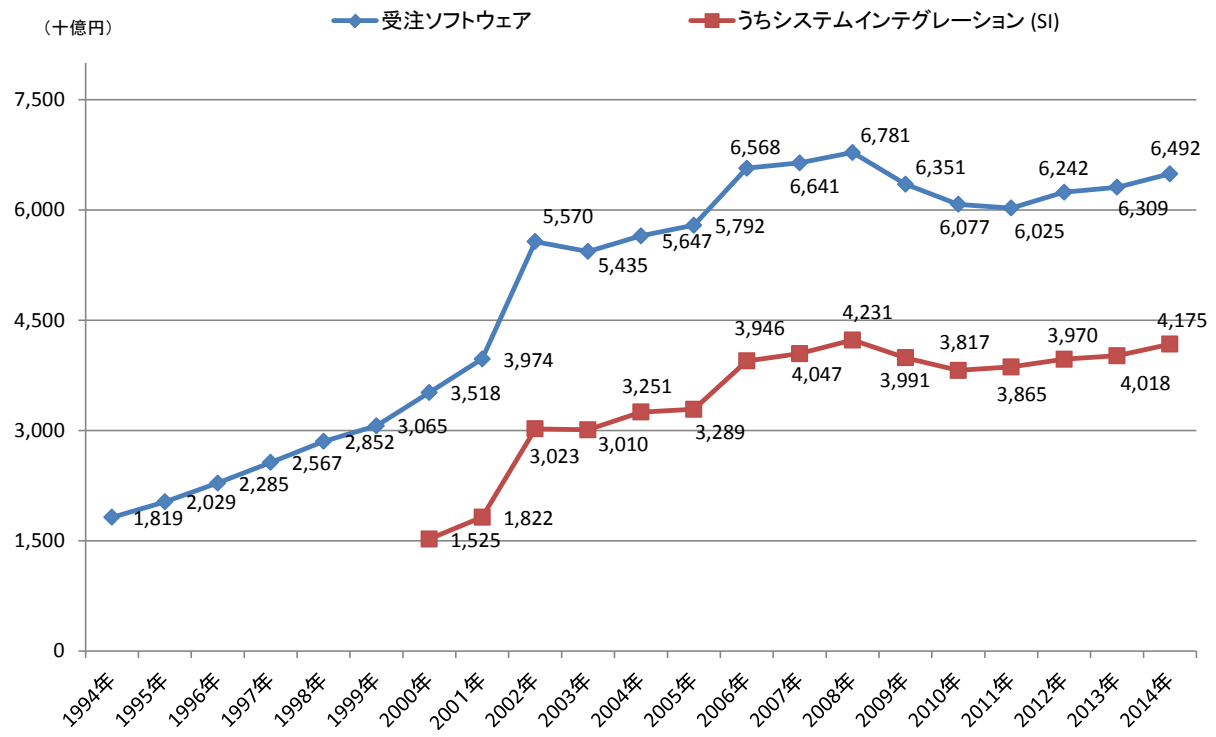
システムインテグレーションサービス事業セグメントは同社の連結売上高の約77%（20154年3月期）を占める。システムインテグレーション事業とは、ユーザー企業から情報システムの構築を一括して請け負うものであり、その中核をなすのがシステム開発である。

1990年代から2000年代初頭にかけての情報サービス業（受注ソフトウェア）の市場規模は、金融機関や製造業などによるIT投資の盛り上がりを背景として拡大基調にあった。しかし、2008年のリーマンショックや2011年の東

日本大震災などを背景とした企業業績悪化に伴って、ユーザー企業の投資意欲も後退した。この結果、システム投資プロジェクト凍結や大幅な予算削減が相次ぎ、市場規模も縮小することとなった。

2012年以降は、景気の底打ちを背景として、システム投資再開の動きが増え始めており、情報サービス業（受注ソフトウェア）の市場規模も再び増加に転じている。ただし一方で、製造業などのユーザー企業の海外シフトの動きもあるため、今後の市場拡大ペースは緩やかなものになるとみられる。

情報サービス業（受注ソフトウェア）の市場規模の推移

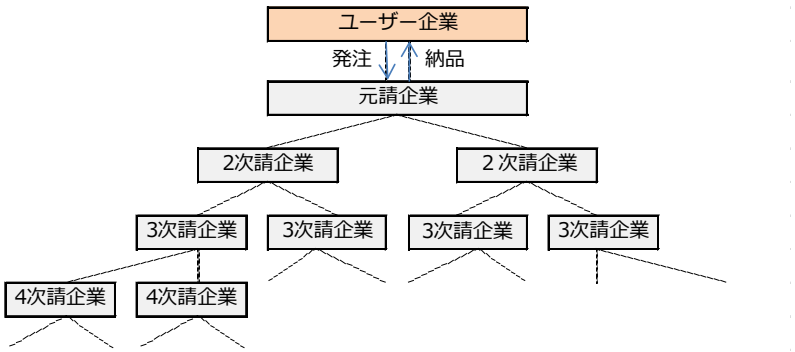


出所：経済産業省「特定サービス産業動態統計調査」をもとにSR社作成

システムインテグレーションサービスのビジネスフロー

システムインテグレーション業界は労働集約的な産業であるため、プロジェクトに必要な人材を全て社内に有している訳ではない。プロジェクトにかかる費用の大半を占める人件費を抑制するために必要に応じて業務を外部発注している。このため、業界構造としては、ユーザー企業からプロジェクトの発注を直接受ける元請企業を頂点としたピラミット構造を形成している。

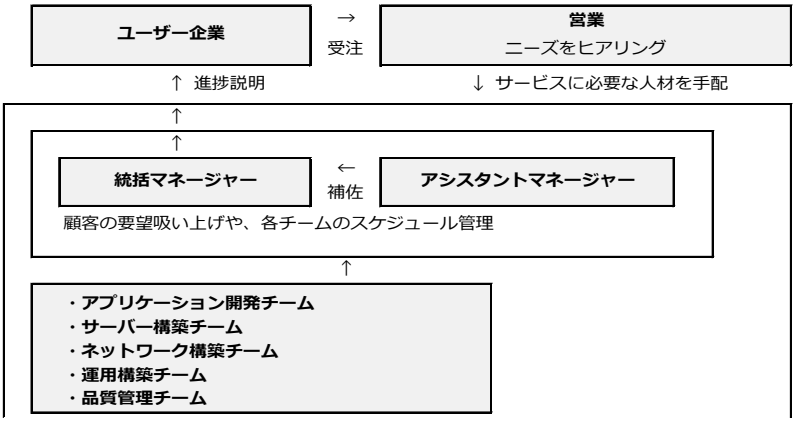
システムインテグレーション業界の概念図



出所：各種資料をもとにSR社作成

ピラミッド構造の頂点から離れれば、間に介在する企業に利益を搾取される比率が高くなり、売上の源泉となる人員単価が安く見積もられることになる。従って、利益を極大化するためには、企業規模拡大や独自のノウハウ蓄積による差別化を実現し、ピラミッド構造の頂点に近いポジションを確保することが不可欠である。同社は、セキュリティサービス分野や金融向け基盤系システム構築などを中心とした技術力で差別化することにより、元請けや2次請けなどの有利なポジションを確保している。

システム構築プロジェクトの概念図



出所：会社資料よりSR社作成

主要顧客および、競合他社

セキュリティソリューション分野では多様なニーズがあるため顧客業界も幅広く分散しているとのこと。相対的に比率が多い業界は、金融系、官公庁、ネットビジネス、製造業などである。一方、システムインテグレーション（SI）分野に関しては、金融系（銀行・保険・証券）や官公庁のほか、人材サービス、流通業界などに強みがある。

同社の主要製品で競合となる主な企業は下表の通りである。同社によれば、ITサービス業界は様々な分野があるため、分野によって競合相手は異なるとのこと。また、株式会社エヌ・ティ・ティ・データ（東証1部9613、以下、NTTデータ社とする）や株式会社野村総合研究所（東証1部4307、以下、野村総研社とする）などの大手との関係は、案件によって競合する場合と、案件の元請先として連携する場合があるとのことである。

各セグメントの主な競合先

セキュリティソリューション分野	サービスで類似しているのはNRIセキュアテクノロジーズ。他の競合相手としては、三井物産セキュアディレクション、NTTデータ先端技術、シマンテック、日本IBM、監査法人など。上場企業では、NEC（東証1部6701）、アズジェント（JASDAQ 4288）、セキュアヴェイル（JASDAQ 3042）など。
システムインテグレーション（SI）分野	基盤領域で規模的に競合するのはクレスコ（東証1部4674）。 総合大手では、NTTデータ、野村総研、SCSK（東証1部9719）、など。 物販系ではJBCCなど。

出所：SR社作成

経営上の重要な契約

同社は、経営上の重要な契約の締結先として、有価証券報告書で開示されているのは、日本アイ・ビー・エム株式会社（以下、日本IBM社とする）及び、KDDI株式会社（東証1部9433）の2社である。

同社の前身企業の一つであるエー・アンド・アイ システム株式会社は日本IBM社が出資するシステムインテグレーターであった。また、2008年にニイウス コー社などから買収したディーラー事業も、システム販売事業で日本IBM社と密接な関係があった。このため、2014年3月期の有価証券報告書では連結ベースの販売構成比としては日本IBM社が12.9%（前年は15.6%）と開示されている。

また、同社とKDDI社は、セキュリティソリューションで提携関係にある。2007年11月に、KDDI社は同社とのセキュリティソリューションにおける業務提携を目的として、同社株の約5%を取得している。2008年2月には、同社のノウハウを活かしたセキュリティソリューションが「KDDIセキュリティソリューション by LAC」として、KDDI社より発売開始されている。また、2013年12月には、KDDI社は同社との提携関係を更に強化するために、同社株を保有する有限会社コスモスの取得を通じて、同社株式の約26%を間接的に追加取得した。2014年6月には、KDDI社の広域ネットワークサービスのオプションとして、同社のJSOCセキュリティ監視サービスが採用されている。

経営上の重要な契約

契約締結先	契約品目	契約内容	契約期間
日本IBM	ソリューション基本契約書（GBSおよびGTS事業向けコア・パートナー契約書を含む）	日本アイ・ビー・エムに対し、製品及びサービスを、販売又は提供することに関する契約	2012年8月10日から解約されるまで有効
	IBMビジネス・パートナー契約書（製品取引）	日本アイ・ビー・エムの製品を、仕入れることに関する契約	2004年1月1日から2008年12月31日*
	IBMビジネス・パートナー契約書（サービス取引）	日本アイ・ビー・エムのサービスの提供を受けることに関する契約	2014年4月1日から2015年12月31日*
KDDI	資本提携契約書	KDDIとの間の資本提携に関する契約	2013年12月9日から2016年12月8日まで。**
	業務提携基本契約書	KDDIとの間の業務提携の基本的な条件に関する契約	

出所：同社有価証券報告書をもとにSR社作成
*契約期間満了後は、2年毎の自動更新となっている。
**契約期間満了後は、1年毎の自動更新となっている。

過去の業績と財務諸表

過去の業績

2015年3月期通期実績

業界環境

情報サービス業界では、クラウド化やモバイル活用の進展により、システム開発や関連商品販売などにおいて案件の小型化や競争激化がみられた。ただし、企業業績の改善を背景に先送りされてきたIT投資は回復基調にあるうえ、情報セキュリティ対策への需要も引き続き堅調に推移した。

業績概要

2015年3月期通期における同社の業績は、売上高は328億50百万円（前期比0.7%減）となった。セキュリティソリューションサービス事業（以下、SSS事業）の各サービスと製品販売、システムインテグレーションサービス事業（以下、SIS事業）の開発サービスやソリューションサービスは増加したが、HW/SW販売とIT保守サービスが減少した。利益面では、新サービスの企画・開発や研究機能の強化、研修や中途採用など競争力強化のための投資による経費の増加があったが、両事業の主力サービスが増収となったことにより、営業利益は23 億29百万円（同10.9%増）、経常利益は22億64百万円（同13.7%増）となった。四半期純利益は海外子会社の清算費用１億31百万円を特別損失に計上したものの、経常利益の増加に加え、投資有価証券売却益1億59百万円を特別利益に計上したため12億56百万円（同24.6%増）となった。

同社は、足元の業績動向を反映して、2015年3月27日に業績修正を実施している。このため、発表された業績内容は、ほぼ修正後の会社計画に沿う内容であった。なお、期初計画に対する進捗率でみると、売上高は95.8%、営業利益は110.9%、経常利益は112.7%、当期純利益は117.3%となった。

売上高については、セキュリティソリューションサービス事業（SSS事業）は、情報セキュリティ対策への需要拡大を背景に期初予想を上回った。一方、システムインテグレーションサービス事業（SIS事業）については、主力の金融機関に加え公共など非金融向けに開発サービスが期初計画以上に伸長したが、ＨＷ/ＳＷ販売とIT保守サービスの伸び悩み、事業全体では期初予想を下回った。これらの結果、連結売上高全体でも期初予想を下回る結果となった。

利益面では、SSS事業の大幅な増収の寄与に加え、SIS事業でも採算性の高い開発サービスが好調に推移したことから、営業利益、経常利益ともに期初予想を修正することとなった。また、海外子会社の清算費用130百万円を特別損失に計上したが、経常利益増加に加え、投資有価証券売却益159百万円を特別利益に計上したことにより、当期純利益も期初予想を上回った。

セグメント別の業績動向は、以下の通りである。

> 同社は、2015年3月期第１四半期連結会計期間より報告セグメントの区分を変更しており、以下の前年同四半期比較については、 前年同四半期の数値を変更後のセグメント区分に組み替えた数値での比較となる。

SSS事業セグメント

（百万円）	2014年3月期通期	2015年3月期通期	前年比
売上高	6,225	7,639	22.7%
セキュリティコンサルサービス	1,904	1,924	1.1%
セキュリティ診断サービス	1,142	1,294	13.3%
セキュリティ運用監視サービス	2,330	2,853	22.4%
セキュリティ製品販売	246	787	219.3%
セキュリティ保守サービス	601	779	29.6%
セグメント利益	1,516	1,880	24.0%
同利益率	24.4%	24.6%	

出所：会社資料よりSR社作成

SSS事業の売上高は76億39百万円（前期比22.7%増）、セグメント利益は18億80百万円（同24.0%増）となった。同セグメントの内訳は以下の通りである。

セキュリティコンサルティングサービスの売上高は19億24百万円（前期比1.1%増）となった。海外子会社の一部案件が減少したものの、個人情報流出など内部脅威対策へのコンサルティングに加え、緊急対応サービスや教育サービス、常駐型コンサルティングサービスの受注も堅調に推移した。

セキュリティ診断サービスの売上高は12億94百万円（同13.3%増）となった。Webを利用したビジネスを展開する顧客などからの本格的なセキュリティ対策へのニーズの高まりを背景に、既存顧客への深掘営業やリピート案件の獲得などに加え、新規顧客からの受注も増加した。

セキュリティ運用監視サービスの売上高は28億53百万円（同22.4%増）であった。顧客のネットワーク環境の変更に伴う監視対象機器の集約などによる減少が一部にあったが、機器導入を伴う新規受注の増加に加え、顧客設置型SOC（PSOC）の構築案件や機器のリプレース案件が寄与した。

セキュリティ製品販売の売上高は7億87百 万円（同219.3%増）となった。オンラインバンキングの不正行為を検出する金融機関向けソフトウエア販売が好調に推移するとともに、PSOC構築に伴う機器販売や新規商材を含む監視対象機器販売が増加した。

セキュリティ保守サービスの売上高は7億79百万円（同 29.6%増）であった。既存案件の更新需要に加え、新規案件の受注が増加した。

SIS事業セグメント

（百万円）	2014年3月期通期	2015年3月期通期	前年比
売上高	26,861	25,210	-6.1%
開発サービス	13,157	14,216	8.0%
HW/SW販売	5,148	3,218	-37.5%
IT保守サービス	7,943	6,853	-13.7%
ソリューションサービス	612	922	50.5%
セグメント利益	2,268	2,370	4.5%
同利益率	8.4%	9.4%	

出所：会社資料よりSR社作成

SIS事業の売上高は252億10百万円（前期比6.1%減）、セグメント利益は23億70百万円（同4.5%増）となった。

開発サービスの売上高は142億16百 万円（前期比8.0%増）であった。上期に前倒しになった大手銀行向け次期システム基盤構築案件が下期も引き続き堅調に推移した。また、2014年3月期より着手した公共向け大型開発案件や非金融業向けの開発案件が好調だったことが寄与した。

HW/SW販売の売上高は32億18百万円（同37.5%減）となった。ソリューション提案型営業の推進により利益率は改善したものの、顧客のIT投資への選択肢の多様化やクラウドの活用による案件の減少や小型化などの影響により減収となった。

IT保守サービスの売上高は68億53百万円（同13.7%減）となった。既存案件の一部解約に加え、前期にあった金融機関の営業店向けネットワーク機器更改案件の反動減が響いた。

ソリューションサービスの売上高は9億22百万円（同50.5%増）であった。自治体向けシステム更新案件の受注が順調に推移したことに加え、アプリケーションパフォーマンス診断やSecureNetサービスなど新規ソリューションの受注が好調に推移した。

2015年3月期第3四半期実績

業界環境

情報サービス業界では、クラウド化やモバイル活用の進展により、システム開発や関連商品販売などにおいて案件の小型化や競争激化がみられた。ただし、企業業績の改善を背景に先送りされてきたIT投資は回復基調にあるうえ、情報セキュリティ対策への需要も引き続き堅調に推移した。

業績概要

2015年3月期第3四半期連結累計期間における同社の業績は、売上高は232億55百万円（前年同四半期比1.1%減）となった。セキュリティソリューションサービス事業（以下、SSS事業）の各サービスと製品販売、システムインテグレーションサービス事業（以下、SIS事業）の開発サービスやソリューションサービスは増加したが、HW/SW販売とIT保守サービスが減少した。利益面では、新サービスの企画・開発や研究機能の強化、研修や中途採用など競争力強化のための投資による経費の増加があったが、両事業の主力サービスが増収となったことにより、営業利益は14億18百万円（同31.9%増）、経常利益は13億81百万円（同40.5%増）となった。四半期純利益は海外子会社の清算費用１億31百万円を特別損失に計上したものの、経常利益の増加に加え、投資有価証券売却益78百万円を特別利益に計上したため７億21百万円（同62.4%増）となった。

通期の会社計画に対する売上高の進捗率は67.8%（前年同期は71.1%）となり、前年同期を下回る水準となった。これに対して、営業利益の進捗率は67.5%（同51.2%）となり、前年同期を上回っている。同社によれば、売上高の伸び悩みの主因は、利益率の低いHW/SW販売であるとのこと。通期の売上高も会社計画比で下振れる可能性はあるが、利益に与える影響は小幅にとどまるとしている。

一方で、利益に関しては、利益率の高いSSS事業やSIS事業の開発サービス、ソリューションサービスの売上が想定を上回る水準で推移しており、上振れ傾向にあるとしている。同社によれば、昨年の第4四半期は、大型案件の受注が重なったため、例年よりも高い利益を計上したとしている。このため、第4四半期単独ベースでは前年同期

の水準には到達しない可能性はあるが、これは想定の範囲内であるとのこと。足元でも今第3四半期までの好調は続いているもようであり、通期の利益では会社計画を上回る可能性は高いと見られる。

なお、同社とベネッセホールディングス（以下ベネッセＨＤ社）は、ベネッセグループの重要な事業基盤である基幹情報システムの運用・保守を担う専門機能会社として、2015年1月15日付で合弁会社を設立した。これは、2014年9月10日付で両社が公表した、合弁会社設立に係る基本合意に基づき、両社が準備を進めてきたものである。

新合弁会社は、先端のIT 技術と、簡潔で明確なセキュリティレベル定義に基づき、物理的にも論理的にも安全が保障された環境下で、顧客情報を含むベネッセグループの事業上重要なデータを、重要度に応じて適切に活用できる情報システムの運用・保守を実現するとしている。

社名は株式会社ベネッセインフォシェルで、出資比率はベネッセＨＤ社が70%、同社が30%である。また、合弁会社によるサービス開始は2015年4月1日を予定している。

セグメント別の業績動向は、以下の通りである。

同社は、2015年3月期第１四半期連結会計期間より報告セグメントの区分を変更しており、以下の前年同四半期比較については、 前年同四半期の数値を変更後のセグメント区分に組み替えた数値での比較となる。

SSS事業セグメント

(百万円)	2014年3月期3Q累計	2015年3月期３Q累計	前年比
売上高	4,151	5,138	23.8%
セキュリティコンサルサービス	1,216	1,256	3.2%
セキュリティ診断サービス	666	718	7.8%
セキュリティ運用監視サービス	1,682	2,054	22.1%
セキュリティ製品販売	137	562	308.2%
セキュリティ保守サービス	447	546	22.0%
セグメント利益	847	1,081	27.7%
同利益率	20.4%	21.0%	

出所：会社資料よりSR社作成

SSS事業の売上高は51億38百万円（前年同四半期比23.8%増）、セグメント利益は10億81百万円（同27.7%増）となった。同セグメントの内訳は以下の通りである。

セキュリティコンサルティングサービスの売上高は12億56百万円（前年同四半期比3.2%増）となった。海外子会社の一部案件が減少したものの、個人情報流出など内部脅威対策へのコンサルティングに加え、緊急対応サービスや教育サービス、常駐型コンサルティングサービスの受注も堅調に推移した。

セキュリティ診断サービスの売上高は７億18百万円（同7.8%増）となった。第４四半期への期ずれが一部に発生したものの、既存顧客への深掘営業やリピート案件の獲得などに加え、新規顧客からの受注も増加した。

セキュリティ運用監視サービスの売上高は20億54百万円（同22.1%増）であった。顧客のネットワーク環境の変更に伴う監視対象機器の集約などによる減少が一部にあったが、機器導入を伴う新規受注の増加に加え、顧客設

置型SOC（PSOC）の構築案件や機器のリプレース案件が寄与した。

セキュリティ製品販売の売上高は５億62百 万円（同308.2%増）となった。オンラインバンキングの不正行為を検出する金融機関向けソフトウエア販売が好調に推移するとともに、PSOC構築に伴う機器販売や新規商材を含む監視対象機器販売が増加した。

セキュリティ保守サービスの売上高は５億46百万円（同 22.0%増）であった。既存案件の更新需要に加え、新規案件が増加した。

SIS事業セグメント

（百万円）	2014年3月期3Q累計	2015年3月期３Q累計	前年比
売上高	19,367	18,117	-6.5%
開発サービス	9,181	10,179	10.9%
HW/SW販売	4,127	2,236	-45.8%
IT保守サービス	5,636	5,098	-9.5%
ソリューションサービス	423	602	42.5%
セグメント利益	1,462	1,728	18.3%
同利益率	7.5%	9.5%	

出所：会社資料よりSR社作成

SIS事業の売上高は181億17百万円（前年同四半期比6.5%減）、セグメント利益は17億28百万円（同18.3%増）となった。

開発サービスの売上高は101億79百 万円（前年同四半期比10.9%増）であった。上期に前倒しになった大手銀行向け次期システム基盤構築案件が下期も引き続き堅調に推移した。また、2014年3月期より着手した公共向け大型開発案件や非金融業向けの開発案件が好調だったことが寄与した。

HW/SW販売の売上高は22億36百万円（同45.8%減）となった。競争が一段と激化するなか、ソリューション提案型営業の推進により利益率は改善したものの、顧客のIT投資への選択肢の多様化やクラウドの活用による案件の減少や小型化に加え、主要商品仕入れ先変更の影響もあり減収となった。

IT保守サービスの売上高は50億98百万円（同9.5%減）となった。既存案件の一部解約に加え、前年同四半期にあった金融機関の営業店向けネットワーク機器更改案件の反動減が響いた。

ソリューションサービスの売上高は６億２百万円（同 42.5%増）であった。自治体向けシステム更新案件の受注が順調に推移したことに加え、アプリケーションパフォーマンス診断やSecureNetサービスなど新規ソリューションの受注が好調に推移した。

2015年3月期第2四半期実績

業界環境

情報サービス業界では、クラウド化やモバイル活用の進展により、システム開発や関連商品販売などにおいて案件の小型化や競争激化がみられた。ただし、企業業績の改善を背景に先送りされてきたIT投資は回復基調にあるう

え、情報セキュリティ対策への需要も引き続き堅調に推移した。

業績概要

2015年3月期第2四半期連結累計期間における同社の業績は、売上高は151億58百万円（前年同四半期比3.4%増）となった。システムインテグレーションサービス事業（以下、SIS事業とする）のHW/SW販売（ハードウェア/ソフトウェア販売）とIT保守サービスが減少したが、同事業の開発サービスやセキュリティソリューションサービス事業（以下、SSS事業とする）の各サービスが増加した。

利益面では、新サービスの開発や研究機能の強化、中途採用など競争力強化のための投資による経費の増加があったが、増収効果に加え、不採算案件の未然防止による利益率改善により、営業利益は6億94百万円（同79.6%増）、経常利益は6億62百万円（同103.4%増）となった。四半期純利益は海外子会社の清算費用1億61百万円を特別損失に計上したものの、経常利益の増加により2億30百万円（同178.1%増）となった。

業績修正

第2四半期累計期間は、開発サービスにおいて第3四半期以降に見込んでいた案件の一部が前倒しになったことや、販売費及び一般管理費の一部が第3四半期以降に繰り越しになったことなどから、同社は第2四半期累計期間の業績予想修正を2014年10月27日に公表した。業績結果はこの業績修正に準ずる結果となり、営業利益は期初予想を155百万円上回った（期初計画比で28.7%増）。ただし、今期は競争力強化のための投資を計画していることに加え、海外景気の下振れ懸念などの不透明要因もあるとして、同社は通期業績に関しては期初予想を据え置いている。

主なトピックス

当第2四半期累計期間では、同社とKDDI株式会社（東証1部9433）が2014年6月より提供を開始した新サービスへの連携や、両社での新規ビジネス創出に取り組んだ。株式会社ベネッセホールディングス（東証1部9783、以下、ベネッセHD社という）との間では、世界でも有数のセキュリティレベルを確保した保守・運用体制を構築することを目指し、ベネッセHD社ならびにその子会社および関連会社のシステム運用・保守およびデータ運用を行わせることを目的に、合弁会社を設立することで合意した。また、地方自治体や地元企業向けのセキュリティ監視ソリューション「SecureNet®サービス」や、ホームページのセキュリティ問題とパフォーマンス問題を同時に解決する「ホームページ・セキュリティ＆パフォーマンス診断パック」など、SSS事業とSIS事業の両事業の強みを活かした新サービスの提供を開始した。

セグメント別の業績動向は、以下の通りである。

SSS事業セグメント

(百万円)	2014年3月期2Q累計	2015年3月期2Q累計	前年比
売上高	2,621	3,364	28.3%
セキュリティコンサルサービス	701	824	17.6%
セキュリティ診断サービス	419	463	10.5%
セキュリティ運用監視サービス	1,128	1,378	22.2%
セキュリティ製品販売	75	339	350.0%
セキュリティ保守サービス	297	358	20.3%
セグメント利益	476	677	42.2%
同利益率	18.2%	20.1%	

出所：会社資料よりSR社作成

SSS事業の売上高は33億64百万円（前年同四半期比28.3%増）、セグメント利益は6億77百万円（同42.2%増）となった。

同事業のサービス別販売動向では、セキュリティコンサルティングサービスの売上高は8億24百万円（同17.6%増）となった。大規模な個人情報流出事件が発生した企業へのセキュリティ対策支援の受注に加え、緊急対応サービスや教育サービス、常駐型コンサルティングサービスの受注も堅調に推移した。

セキュリティ診断サービスの売上高は4億63百万円（同10.5%増）となった。既存顧客への深掘営業やリピート案件の獲得などに加え、新規顧客からの受注も増加した。

セキュリティ運用監視サービスの売上高は13億78百万円（同22.2%増）となった。顧客のネットワーク環境の変更に伴う監視対象機器の集約などによる減少が一部にあったが、機器導入を伴う新規受注の増加に加え、顧客設置型SOC（PSOC：プライベートセキュリティオペレーションセンター）の構築案件も寄与した。

セキュリティ製品販売の売上高は3億39百万円（同350.0%増）となった。PSOC構築に伴う機器販売や新規商材を含む監視対象機器販売が増加した。

セキュリティ保守サービスの売上高は3億58百万円（同20.3%増）となった。既存案件の更新需要に加え、新規案件も増加した。

SIS事業セグメント

（百万円）	2014年3月期2Q累計	2015年3月期2Q累計	前年比
売上高	12,044	11,793	-2.1%
開発サービス	6,017	6,643	10.4%
HW/SW販売	2,008	1,438	-28.4%
IT保守サービス	3,729	3,372	-9.6%
ソリューションサービス	289	339	17.5%
セグメント利益	710	977	37.6%
同利益率	5.9%	8.3%	

出所：会社資料よりSR社作成

SIS事業の売上高は117億93百万円（前年同四半期比2.1%減）、セグメント利益は9億77百万円（同37.6%増）となった。減収となったが、開発サービスの売上増加に加え、マネジメントを一層強化したことによる不採算案件の未然防止に努めるなどプロジェクト運営が順調に推移し、増益を確保した。

同事業のサービス別販売動向では、開発サービスの売上高は66億43百万円（同10.4%増）となった。大手銀行向け次期システム構築関連案件を中心に金融機関向け基盤系案件が増加基調で推移するとともに、下期に見込んでいた案件の一部が前倒しになったことや、前期より着手した公共向け大型開発案件の寄与もあった。

HW/SW販売の売上高は14億38百万円（同28.4%減）となった。顧客のIT投資への選択肢が多様化したことによる競争激化に加えて、クラウド活用による案件減少や小型化などの影響があった。

IT保守サービスの売上高は33億72百万円（同9.6%減）となった。既存案件の一部解約に加え、前年同四半期にあっ

た金融機関の営業店向けネットワーク機器更改案件の反動減があった。

ソリューションサービスの売上高は3億39百万円（同17.5%増）となった。自治体向けシステム更新案件の受注が順調に推移したことに加え、アプリケーションパフォーマンス診断など新規ソリューションの受注が好調に推移した。

損益計算書

損益計算書（百万円）	08年3月期 単独	09年3月期 連結	10年3月期 連結	11年3月期 連結	12年3月期 連結	13年3月期 連結	14年3月期 連結	15年3月期 連結
売上高	**21,899**	**32,538**	**32,215**	**33,413**	**31,596**	**32,577**	**33,087**	**32,850**
前年比	-	48.6%	-1.0%	3.7%	-5.4%	3.1%	1.6%	-0.7%
売上原価	15,740	25,682	25,672	26,380	24,563	25,639	26,167	25,545
売上総利益	**6,159**	**6,857**	**6,543**	**7,034**	**7,032**	**6,938**	**6,920**	**7,305**
売上総利益率	28.1%	21.1%	20.3%	21.1%	22.3%	21.3%	20.9%	22.2%
販売費及び一般管理費	4,388	5,951	5,869	5,544	5,137	4,940	4,820	4,976
売上高販管費比率	20.0%	18.3%	18.2%	16.6%	16.3%	15.2%	14.6%	15.1%
営業利益	**1,771**	**906**	**675**	**1,490**	**1,895**	**1,998**	**2,100**	**2,329**
前年比	-	-48.9%	-25.5%	120.8%	27.2%	5.4%	5.1%	10.9%
営業利益率	8.1%	2.8%	2.1%	4.5%	6.0%	6.1%	6.3%	7.1%
営業外収益	63	52	83	57	33	29	16	35
営業外費用	128	251	350	246	255	177	125	99
経常利益	**1,706**	**706**	**407**	**1,301**	**1,673**	**1,850**	**1,991**	**2,264**
前年比	-	-58.6%	-42.3%	219.3%	28.6%	10.6%	7.6%	13.7%
経常利益率	7.8%	2.2%	1.3%	3.9%	5.3%	5.7%	6.0%	6.9%
特別利益	49	4	20	381	9	59	0	159
特別損失	81	44	659	361	87	156	7	156
法人税等	766	420	182	467	934	835	978	1,008
税率	45.8%	63.0%	-78.4%	35.3%	58.6%	47.6%	49.3%	44.5%
その他	11	7	0	4	0	5	-2	4
当期純利益	**897**	**240**	**-413**	**851**	**661**	**913**	**1,007**	**1,256**
前年比	-	-73.2%	-271.9%	-306.1%	-22.4%	38.2%	10.4%	24.6%
利益率（マージン）	4.1%	0.7%	-1.3%	2.5%	2.1%	2.8%	3.0%	3.8%

出所：会社データよりSR社作成
＊表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。
注：同社の設立は2007年10月1日であるが、2008年3月期については、A&Iの実質的なみなし取得日を2007年4月1日とし、連結財務諸表を作成している。また、旧ラックについては、決算期を12月から3月に変更したため、2007年1月1日から2008年3月末日までの15か月間の実績を反映している。

2014年3月期通期実績

業界環境

情報サービス業界では、システム開発や関連商品販売などにおいて案件の小型化や提供サービス価格の低減要請がみられた。ただし、景気回復による業績の改善から、企業のIT投資は金融をはじめ大企業を中心に回復傾向がみられたうえ、情報セキュリティ対策への需要は、引き続き堅調に推移した。

業績概要

同社の2014年3月期通期業績では、売上高は、上半期は前期比減収であったが、通期では330億86百万円（前期比1.6%増）となった。利益面では、事業強化に向けたセキュリティ運用監視サービスのシステム刷新に伴う減価償却費などの負担増や、システムインテグレーションサービス事業で発生した不採算案件の影響をほぼ吸収し、売上総利益は69億19百万円（同0.3%減）となった。また、前期に発生した統合関連費用がなくなったことや、その他営業費用など販売費及び一般管理費の抑制に努めたため、営業利益は21億円（同5.1%増）、経常利益は19億91百万円（同7.6%増）、当期純利益は10億7百万円（同10.4%増）となり、いずれも過去最高益となった。

主なトピックス

同社株式の5.29%を保有するKDDI株式会社（東証1部9433）は、2013年12月に、同社の筆頭株主である有限会社コスモスの取得を通じて、同社株式（所有割合：25.8%）を間接的に追加取得した。これにより、同社とKDDI社は、それぞれが強みを有する分野における両者の競争力を強化し、ICTサービス（特にセキュリティサービス）において、更なる提携関係の強化を図るとしている。また、同社は、複雑かつ巧妙化するサイバー攻撃の脅威に対応するため、研究機能の拡充と情報セキュリティ企業との連携も行う「サイバー・グリッド・ジャパン」構想の

もと、アズビル セキュリティ フライデー株式会社、株式会社セキュアブレインとの連携や、米FireEye社製品を活用した新サービスの提供を開始するなど、事業基盤の拡充に努めた。さらに、セキュリティ情報に関する注意喚起の発信や各種セキュリティ関連イベントの後援、メディアへの取材対応など啓発活動にも取り組んだ。

事業別の業績動向は以下の通りである。

SSS事業

(百万円)	2013年3月期	2014年3月期	前年比
売上高	5,146	5,377	4.5%
セキュリティコンサルサービス	2,103	1,904	-9.4%
セキュリティ診断サービス	946	1,142	20.8%
セキュリティ運用監視サービス	2,097	2,330	11.1%
セグメント利益	1,327	1,432	7.9%
同利益率	25.8%	26.6%	

出所：会社資料よりSR社作成

SSS事業の売上高は前期比4.5%増収、セグメント利益は同7.9%増益となった。セキュリティ対策への需要の高まりを受け、既存顧客との取引拡大や新規顧客からの受注拡大により、システム刷新に伴う減価償却費などの負担増を吸収し増収増益を達成した。

同事業のサービス別販売動向では、セキュリティコンサルティングサービスの売上高は19億4百万円（前期比9.4%減）となった。既存顧客への深掘が進むとともに、緊急対応サービスの受注が増加したが、海外拠点の受注減少や、業務内容変更による他事業部への一部業務移管などにより、減収となった。セキュリティ診断サービスの売上高は11億42百万円（同20.8%増）となった。緊急対応サービスの提供を契機としたことなどによる新規案件の受注増加に加え、既存顧客に係るリピート案件の受注も増加した。セキュリティ運用監視サービスの売上高は23億30百万円（同11.1%増）となった。顧客のネットワーク環境変更に伴う監視対象機器の集約などによる減少が一部にあったが、不正侵入を前提に情報流出を防ぐ対策への需要の高まりなどから新規受注が増加した。

SIS事業

（百万円）	2013年3月期	2014年3月期	前年比
売上高	12,684	13,157	3.7%
開発サービス	12,684	13,157	3.7%
セグメント利益	2,085	1,881	-9.7%
同利益率	16.4%	14.3%	

出所：会社資料をもとにSR社作成

SIS事業の売上高は前期比3.7%増収であったが、セグメント利益は同9.7%減益となった。企業のIT投資回復を背景に、第4四半期にかけて受注を大幅に拡大し増収となったが、第2四半期のクレジットカード業向け大型統合開発案件の不採算による影響を補えず減益となった。

ディーラー事業

（百万円）	2013年3月期	2014年3月期	前年比
売上高	14,746	14,551	-1.3%
HW/SW販売	6,515	5,394	-17.2%
IT保守サービス	7,585	8,544	12.6%
ソリューションサービス	645	612	-5.0%
セグメント利益	407	469	15.4%
同利益率	2.8%	3.2%	

出所：会社資料よりSR社作成

ディーラー事業の売上高は前期比1.3%減収、セグメント利益は同15.4%増益となった。HW/SW販売が伸び悩み減収となったが、ネットワーク機器更改などIT保守サービスの売上増や利益率改善が寄与し増益となった。

同事業のサービス別販売動向では、HW/SW販売の売上高は53億94百万円（前期比17.2%減）となった。金融業やネット系サービス業向け案件など一部に受注の改善がみられたが、クラウド活用の普及などによる案件減少や小型化の進展が影響した。IT保守サービスの売上高は85億44百万円（同12.6%増）となった。価格の低減要請があったが、金融機関の営業店向けネットワーク機器更改案件が寄与した。ソリューションサービスの売上高は6億12百万円（同5.0%減）となった。自治体向けシステム更新案件は堅調であったが、新規受注が伸び悩んだ。

2013年3月期通期実績

業界環境

同社の属する情報サービス業界では、システム開発や関連商品販売などでは案件の小型化や提供サービス価格の低減要請などがあったものの、金融分野など一部に復調傾向がみられたうえ、情報セキュリティ対策分野でも重要性の認識が広がり底固く推移した。

業績概要

当期間における同社の売上高はSSS事業およびSIS事業、ディーラー事業の3事業ともに増収となり、325億77百万円（前期比3.1%増）となった。利益面では引き続き経費低減に努め、営業利益は19億98百万円（同5.4%増）、経常利益は18億50百万円（同10.6%増）、負ののれん発生益59百万円や子会社の厚生年金基金脱退拠出金97百万円などの特別損益を計上し当期純利益は9億12百万円（同38.2%増）となり、いずれも過去最高益となった。

主なトピックス

同社は、2012年4月に主力3事業を営む完全子会社3社を吸収合併し「強い会社 創成」をテーマとして、一元化した顧客基盤への営業展開、提供するサービスの選択と集中、ワンストップソリューションの提案、要員の適正配置、グローバル展開の推進、A種優先株式の取得および消却による株主価値の向上など、経営基盤の強化と業容拡大に取り組んだ。

セグメント別業績動向

2012年4月1日付の子会社合併に伴う組織変更と併せて各事業セグメント構成の見直しを行い、サブセグメント構成を組み替えた。新区分のセグメント別の業績動向では、SSS事業の売上高は51億46百万円（同14.8%増）、セグメント利益は13億27百万円（同23.9%増）となった。遠隔操作ウイルス事件や標的型メールによるサイバー攻撃、ホームページ改ざんなど、セキュリティ関連の事件・事故の頻発を背景にしたセキュリティ対策の需要増を受け、予想を上回り大幅な増収となった。SIS事業の売上高は126億84百万円（同1.0%増）、セグメント利益は20億85百

万円（同1.9%減）となった。カード業や保険業向け案件が伸長したことに加え、銀行業向けなど基盤系案件が堅調に推移し、売上高は微増を確保したが、比較的収益性の高いサービス業や製造業向けの業務系アプリケーション開発案件のピークが終息に向かったことから、セグメント利益は微減となった。ディーラー事業の売上高は147億46百万円（同1.3%増）となり、セグメント利益は4億7百万円（同6.5%減）となった。HW/SW販売不振から予想を下回るものの、買収した子会社の保守売上が寄与し微増収となった。

2012年3月期通期実績

業界環境

同社が属する情報サービス業界では、企業のIT投資は引き続き抑制傾向にあり、厳しい環境であった。ただし一方で情報セキュリティ対策や災害対策などBCP（事業継続計画）分野への戦略投資、またクラウドサービスやスマートフォン、SNS（ソーシャルネットワーキングサービス）活用への投資が拡大した。

業績概要

当期間における同社の売上高は315億95百万円（同5.4%減）となった。情報セキュリティへの意識の高まりを受け、SSS事業は増収となったが、銀行関連案件の開始時期遅れや一部失注などにより、SIS事業の開発サービスおよびディーラー事業のHW/SW 販売、SEサービスが減少した。利益面では、持株会社と3事業会社との経営統合に向けた組織効率運営に前倒しで取り組み、グループ全体で販売費及び一般管理費の低減に努め、営業利益は18億95百万円（同27.2%増）、経常利益は16億72百万円（同28.6%増）となった。また当期純利益は、特別損失47百万円に計上したことや、法人税率引下げに関連する法律が公布されたことにともなう繰延税金資産の取り崩しによって1億22百万円を法人税等調整額（税金費用）に追加計上したことなどにより、6億60百万円（同22.4%減）となった。

主なトピックス

なお、同社は2012年4月の経営統合に向け「強い会社 創成」をテーマに掲げ、重要な経営資源である「ヒト・モノ・カネ・情報」への投資とその活用を再点検し、利益率向上に向けた提供サービスの選択と集中や、営業組織の統合的な運営によるワンストップソリューションの共同提案推進、要員の適正配置による間接部門の効率化、上海ラックの業容拡大、A種優先株式の一部取得および消却などによる財務体質の改善など、これまで以上に効率的な活用を図った。

セグメント別業績動向

セグメント別の業績動向では、SIS事業の売上高は105億87百万円（同7.2%減）であったが、セグメント利益は17億97百万円（同10.5%増）となった。売上面では、情報サービス業向けや製造業向け案件が増加するも、銀行関連案件の開始時期遅れや縮小などにより開発サービスが大幅に減少した。利益面では、売上は減少したが、相対的に利益率の高いサービス関連売上の比率が高かったことや、外注費抑制と内製の高稼働率維持により、増益となった。SSS事業の売上高は51億81百万円（同8.8%増）、セグメント利益は11億4百万円（同55.6%増）となった。売上面では、緊急対応や教育などのコンサルティングサービス、運用監視サービスの受注が増加した。利益面でも、このサービス売上増加により増益となった。ディーラー事業の売上高は158億25百万円（同8.2%減）、セグメント利益は8億30百万円（同18.7%減）となった。売上面では、サービス業などの非金融向け案件が増加したが、銀行、官公庁向けなどで見込んでいた大型案件の受注遅れや失注などによりHW/SW販売およびSEサービスが大幅に減少した。売上高の減少に伴い、セグメント利益も減益となった。

貸借対照表

貸借対照表　（百万円）	08年3月期	09年3月期	10年3月期	11年3月期	12年3月期	13年3月期	14年3月期	15年3月期
	単独	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結
資産								
現金・預金	2,723	2,463	2,376	2,985	3,003	3,560	3,713	4,803
売掛金	3,623	5,939	6,058	4,909	4,854	5,013	3,950	4,492
たな卸資産	294	575	620	542	305	354	292	594
前払費用	-	1,449	1,603	1,754	2,066	2,508	2,063	2,167
その他	782	1,141	443	376	600	836	540	522
貸倒引当金	-35	-33	-13	-2	-2	-2	-3	-6
流動資産合計	**7,387**	**11,534**	**11,087**	**10,564**	**10,825**	**12,269**	**10,556**	**12,573**
有形固定資産合計	**924**	**1,095**	**950**	**1,242**	**1,169**	**1,027**	**882**	**1,291**
ソフトウエア	463	540	595	956	1,383	1,473	1,141	876
のれん	1,075	5,064	4,312	3,560	2,906	2,447	1,988	1,530
その他	7	7	7	274	216	147	134	54
無形固定資産合計	**1,546**	**5,612**	**4,915**	**4,790**	**4,505**	**4,067**	**3,263**	**2,460**
投資その他の資産合計	**1,606**	**3,937**	**5,098**	**3,547**	**2,900**	**1,888**	**1,658**	**1,301**
固定資産合計	**4,076**	**10,643**	**10,963**	**9,579**	**8,574**	**6,982**	**5,804**	**5,052**
資産合計	**11,463**	**22,177**	**22,050**	**20,143**	**19,400**	**19,251**	**16,360**	**17,625**
負債								
買掛金など	1,099	2,642	3,274	1,931	2,053	2,055	1,501	1,579
短期有利子負債	1,964	5,154	2,577	1,821	2,270	2,331	2,156	2,017
その他	1,072	2,463	3,292	3,842	3,924	4,730	3,732	6,093
流動負債合計	**4,136**	**10,259**	**9,143**	**7,594**	**8,247**	**9,116**	**7,389**	**9,689**
長期有利子負債	1,502	6,293	6,079	4,782	4,304	3,773	1,817	-
負ののれん	-	9	7	5	3	1	-	-
その他	36	68	71	517	337	167	160	116
固定負債合計	**1,538**	**6,370**	**6,157**	**5,304**	**4,644**	**3,941**	**1,977**	**116**
有利子負債（短期及び長期）	3,466	11,447	8,656	6,603	6,574	6,104	3,973	2,017
負債合計	**5,673**	**16,629**	**15,300**	**12,898**	**12,890**	**13,056**	**9,366**	**9,805**
株主資本	5,884	5,703	6,922	7,283	6,552	6,147	6,824	7,747
資本金	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
資本剰余金	3,676	3,676	5,676	5,676	4,646	3,623	3,623	3,623
利益剰余金	1,216	1,139	544	976	1,237	1,856	2,534	3,460
自己株式	-9	-112	-299	-368	-332	-332	-333	-333
少数株主持分	40	9	9	13	11	25	12	13
その他	-135	-163	-181	-51	-53	22	159	61
純資産合計	**5,789**	**5,549**	**6,750**	**7,245**	**6,509**	**6,195**	**6,995**	**7,821**
運転資金	2,817	3,873	3,404	3,521	3,105	3,312	2,741	3,508
有利子負債合計	3,466	11,447	8,656	6,603	6,574	6,104	3,973	2,017
ネット・デット	743	8,984	6,280	3,618	3,570	2,544	260	-2,786

出所：会社データよりSR社作成
＊表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。
注：同社の設立は2007年10月1日であるが、2008年3月期については、A&Iの実質的なみなし取得日を2007年4月1日とし、連結財務諸表を作成している。また、旧ラックについては、決算期を12月から3月に変更したため、2007年1月1日から2008年3月末日までの15か月間の実績を反映している。

資産

同社のビジネスの主体はソフトウェア開発およびサービスの提供である。このため、資産の中では有形固定資産の比率が低く、売掛金や無形固定資産の比率が高くなる。同社では、財務健全化の一環で資金の効率運用を進めており、売掛金も抑制傾向にある。無形固定資産の主な項目はソフトウェアとのれん代である。ソフトウェアは業容の拡大に伴い増加傾向にある。一方、のれん代は、ディーラー事業の買収などから、2009年3月期に大幅に増加したが、償却の進展に伴い着実に減少している。このため、無形固定資産全体でも減少傾向にある。

負債

負債の主な項目は長短借入金である。2008年に2社の統合で設立された同社は、不要資産の売却や運転資金の効率化などにより、財務面での合理化を継続的に推進している。この結果、長期借入金を中心として、有利子負債の

削減傾向が続いている。ディーラー事業の買収などにより、2009年3月期のネットデットは8,984百万円に達していたが、2014年3月期には260百万円にまで低下。2015年3月期には2,786百万円のネットキャッシュに転じている。

純資産

純資産の変動は、当期純利益の内部留保による利益剰余金の増加、少数株主利益による少数持分の増減による。純資産は趨勢的に増加傾向にあるが、2012年3月期と2013年3月期の2年間は減少している。これは、同期間に、優先株式の取得及び消却などによる資本剰余金の減少があったためである。純資産の動きに合わせて、自己資本比率も趨勢的に上昇傾向が続いており、2015年3月期の自己資本比率は44.3%となった。

財務指標	08年3月期	09年3月期	10年3月期	11年3月期	12年3月期	13年3月期	14年3月期	15年3月期
自己資本 （百万円）	5,749	5,540	6,741	7,232	6,499	6,169	6,982	7,808
自己資本比率 （%）	50.2	25.0	30.6	35.9	33.5	32.0	42.7	44.3
時価ベースの自己資本比率 （%）	59.3	27.5	22.9	27.6	66.7	95.4	80.2	136.9
自己資本純利益率（ＲＯＥ）（%）	-	4.3	-6.7	12.2	9.6	14.4	15.3	17.0
総資産利益率（ＲＯＡ） （%）	-	4.2	1.8	6.2	8.5	9.6	11.2	13.3

出所：同社決算短信および有価証券報告書をもとにSR社作成

キャッシュ･コンバージョンサイクル	08年3月期	09年3月期	10年3月期	11年3月期	12年3月期	13年3月期	14年3月期	15年3月期
たな卸資産回転率	-	59.1	43.0	45.4	58.0	77.9	81.1	57.7
たな卸資産回転率日数	**-**	**6.2**	**8.5**	**8.0**	**6.3**	**4.7**	**4.5**	**6.3**
売掛金回転率	-	6.8	5.4	6.1	6.5	6.6	7.4	7.8
売掛金回転率日数	**-**	**53.6**	**68.0**	**59.9**	**56.4**	**55.3**	**49.4**	**46.9**
買掛金回転率	-	13.7	8.7	10.1	12.3	12.5	14.7	16.6
買掛金回転率日数	**-**	**26.6**	**42.1**	**36.0**	**29.6**	**29.2**	**24.8**	**22.0**
キャッシュ･サイクル（日）	**-**	**33.2**	**34.4**	**31.9**	**33.1**	**30.7**	**29.1**	**31.2**

出所：会社データよりSR社作成
＊表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

キャッシュフロー計算書

キャッシュフロー計算書（百万円）	08年3月期 連結	09年3月期 連結	10年3月期 連結	11年3月期 連結	12年3月期 連結	13年3月期 連結	14年3月期 連結	15年3月期 連結
営業活動によるキャッシュフロー (1)	1,975	978	2,493	2,245	2,356	3,082	3,003	3,736
投資活動によるキャッシュフロー(2)	-48	-8,642	-1,249	963	-841	-437	-272	-289
FCF (1+2)	**1,927**	**-7,664**	**1,244**	**3,207**	**1,514**	**2,645**	**2,731**	**3,447**
財務活動によるキャッシュフロー	**-190**	**7,413**	**-1,337**	**-2,586**	**-1,492**	**-2,123**	**-2,591**	**-2,385**
減価償却費及びのれん償却費 (A)	738	1,004	1,193	1,299	1,204	1,117	1,186	1,227
設備投資 (B)	-302	-402	-317	-830	-979	-585	-293	-697
運転資金増減 (C)	2,817	1,055	-469	116	-415	207	-571	767
単純ＦＣＦ (NI+A+B-C)	**-1,483**	**-213**	**932**	**1,204**	**1,301**	**1,239**	**2,472**	**1,019**

出所：会社データよりSR社作成
＊表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。
注：同社の設立は2007年10月1日であるが、2008年3月期については、A&Iの実質的なみなし取得日を2007年4月1日とし、連結財務諸表を作成している。また、旧ラックについては、決算期を12月から3月に変更したため、2007年1月1日から2008年3月末日までの15ヶ月間の実績を反映している。

営業活動によるキャッシュフロー

営業活動によるキャッシュフローの主な構成要素は、税金等調整前当期純利益、減価償却費、のれん代、法人税等の支払額などである。同社においては、減価償却費の寄与度が低い。減価償却費の基準となる有形固定資産の総資産に対する比率は、2015年3月期で7.3%に留まっており、減価償却費の売上高比率は2.3%であった。

投資活動によるキャッシュフロー

同社の事業は、ソフトウェア開発およびサービスの提供が主体であるため、基本的に有形固定資産に対する投資は低位にとどまっている。会社創立後の動きをみると2009年3月期および、2010年3月期の支出額は相対的に大きくなっている。2009年3月期は、ニイウス コー株式会社およびニイウス株式会社が営むディーラー事業の事業譲受による支出約79億円があった。2010年3月期には、オフィス移転に伴う、敷金および補償金の差入による支出約8億円があった。一方、2011年3月期は逆に収入になっている。これは、主に旧オフィスの解約に伴って、敷金及び補償金の返金による収入約8億円があったためである。

財務活動によるキャッシュフロー

同社は、財務体質の健全化のために借入金の返済を続けている。このため、財務活動によるキャッシュフローは基本的に支出が続いている。ただし、2009年3月期は、ディーラー事業買収のために長短借入金が約83億円増加したために、大幅な収入となった。また、2012年3月期及び、2013年3月期は優先株式など自己株式の取得のために年間10億円強の支出を行なった。財務健全化施策により、同社の有利子負債は大幅に削減されており、2015年3月期の有利子負債はピーク時の2009年3月期の5分の1以下に減少している。

キャッシュフロー指標	08年3月期	09年3月期	10年3月期	11年3月期	12年3月期	13年3月期	14年3月期	15年3月期
有利子負債（短期及び長期）（百万円）	3,466	11,447	8,656	6,603	6,574	6,104	3,973	2,017
キャッシュフロー対有利子負債比率 （%）	175.5	1,170.2	347.2	322.8	299.6	207.5	140.8	58.9
インタレスト・カバレッジ・レシオ (倍)	51.4	7.0	13.2	15.2	19.9	30.7	49.9	117.3

出所：同社決算短信および有価証券報告書をもとにSR社作成

その他の情報

沿革

同社は、共にITサービス業界で20年以上の歴史を持つ、株式会社ラックと、エー・アンド・アイ システム株式会社が経営統合し、両社の共同持株会社として2007年10月に設立された。また、2012年4月には、ラックホールディングス株式会社が、株式会社ラック、エー・アンド・アイ システム株式会社および、株式会社アイティークルーを吸収合併し、商号を株式会社ラックに変更した。

1986年	株式会社ラック（以下、LAC）がコンピュータシステム開発サービスの提供を目的に設立。
1987年	エー・アンド・アイシステム株式会社（以下、A&I）が株式会社エービーシ（現富士ソフト株式会社）と日本アイ・ビー・エム株式会社の共同出資により設立。
1995年	LACがネットワークセキュリティ事業を開始。
1997年	A&Iが通産省認定「システムインテグレータ」取得。
2000年	LACが不正アクセス監視・対応事業強化、拡充のため、「監視センター」を設置。 LACが「九州・沖縄サミット」の不正アクセス監視・対応を支援。 A&Iが大阪証券取引所ナスダック・ジャパン市場へ上場。
2001年	LACがセキュリティテクノロジーの研究開発のため、コンピュータセキュリティ研究所を開設。 A&Iがインターネットデータセンター開設。
2002年	LACが監視センターのシステムと設備を一新してセキュリティ管理機能を拡充した「ジャパン セキュリティ オペレーション センター（JSOC）」を新たに開設。 LACがJASDAQ市場に株式を上場。
2005年	LACとA&Iが情報セキュリティサービス事業で業務提携および資本提携。
2007年10月	LACとA&Iが経営統合。両社の共同持株会社としてラックホールディングス株式会社（以下、LACHD）を設立。 大阪証券取引所ヘラクレス市場およびジャスダック証券取引所に上場（証券コード：3857）。
2008年 4月	LACHDがグループ会社の事業再編を実施。 ・LACはセキュリティソリューションサービス事業（SSS）に専門特化。 ・A&Iにシステムインテグレーションサービス事業（SIS）を集約。
2008年 7月	LACHDが株式会社アイティークルー（以下、ITC）を設立。 LACが韓国支社を子会社化し、Cyber Security LAC Co., Ltd.を設立。
2008年 8月	ITCがディーラー事業を開始 。
2009年12月	LACが中国にLAC CHINA CORPORATION CO., LTD.（現地表記：上海楽客網絡技術有限公司、呼称：上海ラック）を設立。
2010年 5月	LACHDおよびグループ内各社を平河町森タワーに集約移転。
2012年 4月	LACHDがLAC、A＆I、ITCを吸収合併し、商号を株式会社ラックに変更。
2012年 4月	東京証券取引所と大阪証券取引所の統合に伴い、東京証券取引所JASDAQ市場（スタンダード）に上場。
2013年12月	KDDI株式会社との間で、事業拡大に向けた業務・資本提携を強化。
2014年６月	LAC CHINA CORPORATION CO., LTD.　の解散を決議。
2015年1月	同社とベネッセＨＤ社は、ベネッセグループの重要な事業基盤である基幹情報システムの運

	用・保守を担う合弁会社を設立。
2015年4月	ネットエージェント株式会社の株式の取得し、子会社化。
2014年4月	APMのリーディングカンパニーである米国Dynatrace LLC社と日本国内における総代理店契約を締結

ニュース＆トピックス

2015年4月

2015年4月28日、同社は、ネットエージェント株式会社の株式の取得（子会社化）に関して発表した。

同社は、2015年３月30日付で締結した株式譲渡契約に基づき、ネットエージェント株式会社（以下、ネットエージェント社）の発行済株式の80.7%を取得し、子会社化した。

なお、同社はネットエージェント社の他の株主とも譲渡交渉を進めており、ネットエージェント社の発行済株式の全株取得を予定している。

2015年4月27日、同社は、インターポールのデジタル犯罪センターへの技術提供とエンジニア派遣による支援について発表した。

同社は、国際刑事警察機構（本部：フランス リヨン市、以下インターポール）がシンガポールに開設し、2015年4月に本格稼働を開始した新組織、The INTERPOL Global Complex for Innovation（IGCI）に、独自技術を搭載した自社開発のサイバー攻撃相関分析エンジン「LAC Falcon®（ラック ファルコン）」を提供するとともに、日本最大級のセキュリティ監視センター「JSOC®（ジェイソック）」で12年間のサイバー攻撃対策運用経験を持つ、前JSOCセンター長を派遣した。

同社は、日本電気株式会社(東証1部 6701、以下 NEC)のサイバーセキュリティソリューションの支援メンバーとして、インターポールとNECのサイバーセキュリティ対策での提携に参画している。同社は、IGCIの重要な活動を支援するため、二つの取り組みを行うとしている。

▶ サイバー攻撃監視システム「LAC Falcon」を提供し、情報分析を支援

▶ 同社のトップエンジニアを、IGCI に派遣

2015年4月23日、同社は、株式会社ピー・アール・オー（以下、PRO社）との提携により合弁会社を設立することについて、基本合意することを決議した。

合弁会社設立の目的

PRO社は、利用者の立場で考えるユーザーインターフェースを武器に各種WebサイトやECサイト構築の他、スマートフォンサービスを提供している。スマートフォンの分野で多くのゲームアプリやサービスを提供することでユーザーを集め、独自の広告配信システムによる事業を展開している。

近年、インターネットを取り巻く環境は大きく変化しており、PCよりもスマートフォンを利用するユーザーが増加している。企業においては、収益の拡大のために、Webとスマートフォンが連携する自社アプリなどのオウンドメディアを戦略的に活用し、宣伝やブランディングの向上を図ることが重要になると考えられる。 そのため、同社の情報セキュリティやシステム開発における豊富な経験、実績、研究で培われたノウハウと、PRO社の企画・開発力、広告基盤を活かすことにより、多様化した顧客ニーズに対応する O2O（オンライン・ツー・オフライン）をはじめとする各種ソリューションサービスを提供することを目的に合弁会社を設立することで合意した。

合弁会社の概要

▶ 名称：株式会社ジャパン・カレント

▶ 事業内容： ソリューション事業 メディアプロデュース事業

▶ 資本金（含む資本準備金）： 300 百万円（資本金 150 百万円、資本準備金 150 百万円）設立年月日：2015年５月中（予定）

▶ 出資比率： 同社 70%、PRO社 30%

▶ 合弁会社事業開始： 2015年６月（予定）

なお、当該合弁会社は同社の連結子会社となる。本件による同社の2016年３月期連結業績に与える影響は現在精査中であり、同社は判明次第公表するとしている。

2015年4月9日、同社は、米国Dynatrace LLCと日本国内における総代理店契約を締結し、ITインフラのパフォーマンス管理市場へ本格参入したことを発表した。

米国Dynatrace LLC（本社：米マサチューセッツ州ウォルサム。以下、Dynatrace社）は、業務システムや提供サービスを支える様々なシステムのアプリケーションを快適に使えるように総合的に運用管理する「アプリケーションパフォーマンス管理（APM：Application Performance Management）」で、世界No.1シェア*を誇るリーディングカンパニーである。Dynatrace社製品は全世界で5,800社以上の企業で使われている。急拡大するAPM市場に注力するため、2015年４月１日付で米国コンピュウェア・コーポレーションから分社化して設立された。

＊2014年７月に米Gartner社発表「Gartner report "Market Share Analysis: Application Performance Monitoring, 2013."」 にて、過去２年間のAPM市場売り上げ100億ドルを超え、12.1%の市場シェアを有する。
http://investor.compuware.com/releasedetail.cfm?ReleaseID=857378

同社は、2015年４月１日付で自社に「Dynatrace事業部」を新設し、APM事業を開始した。Dynatrace事業部は、今回の締結に基づき、代理店を通しての国内販売、代理店サポート、マーケティング、ユーザサポート、業務やサービス提供を直接支えるアプリケーションのパフォーマンス診断サービス、様々なシステムのパフォーマンスについてのコンサルティングなどの体制を強化する。また、従来日本コンピュウェア社のリセラー契約を締結していた販売代理店は、当社よりサポートが提供されるとのこと。同社では、Dynatrace事業の初年度販売目標は、関連サービスを含めて5億円を見込んでいるとしている。

2015年３月

2015年3月30日、同社は、ネットエージェント株式会社の株式の取得（子会社化）に関して発表した。

同社は、ネットエージェント株式会社（以下、ネットエージェント社）の創業者で代表取締役社長の杉浦隆幸氏、及びその親族等が保有するネットエージェント社の株式（発行済株式の 81.4%）を取得する株式譲渡契約書を締結した。なお、同社は、ネットエージェント社の他の株主とも譲渡交渉を進めており、ネットエージェント社の発行済株式の全株取得を予定している。

ネットエージェント社は、2000年にネットワークセキュリティを専門に行う企業として創業し、独自に開発した、ネットワークを流れるすべての情報を記録する装置「PacketBlackHole」や、特定の通信だけを解析し遮断するファイアウォール「One Point Wall」などの自社開発製品の販売、情報漏えい対策やフォレンジック調査などを提供している。

同社では、ネットエージェント社の株式を取得し子会社化することにより、セキュリティソリューションサービス事業を強化するとともに生産性の向上を図り、増加するセキュリティ対策への需要を確実に取り込むことで、収益力の拡大を加速化することを目指すとしている。 また、ネットエージェント社は、同社の経営基盤、事業基盤を活用することで、好調な情報セキュリティ市場を背景に、業績の拡大を目指すとしている。

異動する子会社（ネットエージェント株式会社）の概要

▶ 資本金：　　68,189,000 円

ネットエージェント社の最近３年間の経営成績及び財務状態、ならびに2015年2月期の見込み

（百万円）	2012年2月期	2013年2月期	2014年2月期	2015年2月期（見込み）
純資産	450	374	318	302
総資産	570	462	437	427
売上高	544	424	385	398
営業利益	0	-129	-65	-15
経常利益	3	-130	-65	-14
当期純利益	1	-75	-56	-15
EPS	85円	-5,456円	-4,087円	-1,160円

出所：同社資料をもとにSR社作成

取得株式数・取得価額及び取得前後の所有株式の状況

▶ 異動前の所有株式数：0株（議決権の数：0個、議決権所有割合：0%）

▶ 取得株式数：12,180 株（議決権の数：12,180個）

▶ 取得価額：当事者間の契約によって非開示だが、外部専門家による株式価値の算定結果を踏まえ、公正妥当な金額にて取得

今後の見通し

同社は、2015年３月期連結業績に与える影響は軽微であるが、中長期的には同社の業績に資するものとしている。

2015年3月27日、同社は、2015年3月期通期業績予想及び配当予想の修正（増配）について発表した。

2015年3月期通期業績予想修正

▶ 売上高：32,750百万円（前回予想34,300百万円）

▶ 営業利益：2,290百万円（同2,100百万円）

▶ 経常利益：2,240百万円（同2,010百万円）

▶ 当期純利益：1,260百万円（同1,070百万円）

▶ EPS：49.66円（同42.17円）

修正の理由

売上高については、セキュリティソリューションサービス事業（SSS事業）は、情報セキュリティ対策への需要拡大を背景に予想を上回る見通しである。一方、システムインテグレーションサービス事業（SIS事業）は、主力の金融機関に加え公共など非金融向けに開発サービスが予想を上回るものの、同事業のＨW/ＳW販売とIT保守サービスの伸び悩みで、予想を下回る見通しである。この結果、売上高全体では期初予想を下回る見通しとなり、通期売上高計画の下方修正を実施した。利益面では、SSS事業の大幅な増収の寄与に加え、SIS事業でも採算の良い開発サービスが好調に推移したことから、営業利益、経常利益ともに上方修正となった。また、当期純利益では、海外子会社の清算費用130百万円を特別損失に計上したが、経常利益増加に加え、投資有価証券売却益159百万円を特別利益に計上したことにより、上方修正となった。

配当予想の修正

2015年３月期の期末配当金の予想については、足元の好調な業績を踏まえ、３円増配の11 円（DOE 5.5%）に修正した。このため、中間期末の配当金5円を加えた、年間配当金額は16円となる。

2015年3月19日、同社は2014年12月16日に公表した「日本における、標的型サイバー攻撃の事故実態調査レポート」の英語版（Cyber GRID View vol.1）を公開した。

2014年12月

2014年12月16日、同社は「日本における、標的型サイバー攻撃の事故実態調査レポート」を公表した。

同レポートは、同社のサイバー救急センターが緊急対応や情報漏えい事故調査で得た情報を、同社のシンクタンクであるサイバー･グリッド研究所が詳細に分析し、攻撃の手口と複数事案の関連性について総覧できる形にまとめた日本初の技術レポートであるとのこと。同レポートは、同社Webサイトから無償でダウンロードできる形で提供するとしている。

大株主

大株主上位10名	所有株式数の割合
有限会社コスモス	25.82%
KDDI株式会社	5.29%
株式会社ラック	4.90%
ラック従業員持株会	3.30%
三菱商事株式会社	3.26%
三柴　照和	3.05%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社（信託口）	2.24%
資産管理サービス信託銀行株式会社（証券投資信託口）	1.65%
株式会社ユーシン	1.49%
ゴールドマン　サックス　インターナショナル	1.35%

出所：会社データよりSR社作成
2015年3月末現在
注：有限会社コスモスは、KDDI株式会社の100%子会社

トップマネジメント

同社の代表取締役社長である髙梨輝彦氏（1951年生まれ）は、日本工学院卒業後、1973年に株式会社日本コンピューター・サービス・センター（現情報技術開発株式会社（JASDAQ 9638））に入社。1986年に旧ラック社の創業メンバーの1人として参画、2007年2月旧ラック社代表取締役社長に就任。2009年エー・アンド・アイ システム株式会社社長に就任。 2012年に吸収合併により誕生した同社社長となり現在に至る。

同社では、意思決定・監督と執行の分離による取締役会の活性化のため、執行役員制度を導入している。2014年7月1日時点の経営体制は、取締役9名（うち社外取締役2名）、執行役員11名（うち取締役兼務者6名）、監査役3名（うち社外監査役2名）である。

取締役会は、毎月1回定期に、また必要に応じて臨時に開催され、経営の基本方針、法令で定められた事項やその他経営に関する重要事項を決定するとともに、業務執行の状況の監視・監督を行っている。また、監査役会は、毎月1回定期に、また必要に応じて臨時に開催されている。監査役は取締役会への出席のほか、経営会議等の重要会議に出席し、独立した立場から経営の監視を行っている。

現在の社外取締役には、警察、防衛省、内閣官房における要職を歴任した経験や識見をもつ西川徹矢氏と、日本アイ・ビー・エム株式会社出身で株式会社インテージ（現株式会社インテージホールディングス（東証1部4326））およびその他の会社における経営者としての経験や識見をもつ上住甲子郎氏が就任している。

従業員

2014年3月末時点における、同社連結ベースの従業員数は1,505名、単体ベースでは1,169名である。連結ベースにおける事業別従業員数の推移は以下の通りである。

株式会社ラック＞その他の情報 LAST UPDATE【2015/08/10】

期末従業員数（人）	09年3月期	10年3月期	11年3月期	12年3月期	13年3月期	14年3月期	15年3月期
セキュリティソリューションサービス（SSS）	298	322	332	302	318	346	343
システムインテグレーションサービス（SIS）	842	833	774	738	713	700	1,011
ディーラー事業*	246	230	214	259	310	292	0
共通	215	194	183	167	153	153	151
合計	1,601	1,579	1,503	1,466	1,494	1,491	1,505

出所：同社有価証券報告書をもとにSR社作成
＊2015年3月期からSSS事業およびSIS事業に統合。

株主還元策

同社は、継続的に安定的な配当水準を維持することを配当政策の基本とし、中長期的な視点に立った投資やキャッシュフローの状況を勘案のうえ、利益配分を行っている。配当の基本指標はDOE（株主資本配当率）5%としている。

	08年3月期	09年3月期	10年3月期	11年3月期	12年3月期	13年3月期	14年3月期	15年3月期
一株当たり配当金（円）	6.0	9.0	10.0	10.0	10.0	12.0	13.0	16.0
DOE （%）	5.6	4.2	5.1	5.2	4.8	5.2	5.0	5.5
配当性向 （%）	18.2	98.7	-	38.9	45	34.3	32.7	32.3

出所：同社決算短信および有価証券報告書をもとにSR社作成

企業概要

企業正式名称	本社所在地
株式会社ラック（ LAC Co., Ltd ）	東京都千代田区平河町2丁目16番1号 平河町森タワー
代表電話番号	**上場市場**
03-6757-0100	東京証券取引所JASDAQスタンダード
設立年月日	**上場年月日**
2007年10月1日	2007年10月1日
HP	**決算月**
http://www.lac.co.jp/	3月
IRコンタクト	**IRページ**
ir@lac.co.jp	http://www.lac.co.jp/ir/index.html

株式会社シェアードリサーチについて

株式会社シェアードリサーチは今までにない画期的な形で日本企業の基本データや分析レポートのプラットフォーム提供を目指しています。さらに、徹底した分析のもとに顧客企業のレポートを掲載し随時更新しています。SR社の現在のレポートカバレッジは以下の通りです。

アートスパークホールディングス株式会社
株式会社アイスタイル
あい ホールディングス株式会社
アクリーティブ株式会社
株式会社アクセル
アズビル株式会社
アズワン株式会社
アニコムホールディングス株式会社
株式会社アパマンショップホールディングス
アンジェスMG株式会社
アンリツ株式会社
イオンディライト株式会社
株式会社イエローハット
株式会社伊藤園
伊藤忠エネクス株式会社
株式会社インテリジェント ウェイブ
株式会社インフォマート
株式会社VOYAGE GROUP
株式会社エス・エム・エス
SBSホールディングス株式会社
エヌ・ティ・ティ都市開発株式会社
エレコム株式会社
エン・ジャパン株式会社
株式会社オンワードホールディングス
亀田製菓株式会社
株式会社ガリバーインターナショナル
キヤノンマーケティングジャパン株式会社
KLab株式会社
グランディハウス株式会社
株式会社クリーク・アンド・リバー社
ケネディクス株式会社
株式会社ゲームカード・ジョイコホールディングス
株式会社ココカラファイン
コムシスホールディングス株式会社
株式会社ザッパラス
サトーホールディングス株式会社
株式会社サニックス
株式会社サンリオ
Jトラスト株式会社
株式会社じげん
GCAサヴィアン株式会社
シップヘルスケアホールディングス株式会社
株式会社ジェイアイエヌ
ジャパンベストレスキューシステム株式会社
シンバイオ製薬株式会社
スター・マイカ株式会社
株式会社スリー・ディー・マトリックス
ソースネクスト株式会社
株式会社ダイセキ
株式会社髙島屋
タキヒヨー株式会社
株式会社多摩川ホールディングス
株式会社チヨダ
株式会社ティア
DIC株式会社
株式会社デジタルガレージ
株式会社TOKAIホールディングス
株式会社ドリームインキュベータ
株式会社ドンキホーテホールディングス
内外トランスライン株式会社
ナノキャリア株式会社
長瀬産業株式会社
日進工具株式会社
日清紡ホールディングス株式会社
日本駐車場開発株式会社
日本エマージェンシーアシスタンス株式会社
株式会社ハーモニック・ドライブ・システムズ
伯東株式会社
株式会社ハーツユナイテッドグループ
株式会社ハピネット
ピジョン株式会社
フィールズ株式会社
株式会社フェローテック
フリービット株式会社
株式会社ベネフィット・ワン
株式会社ベリテ
株式会社ベルパーク
松井証券株式会社
株式会社マックハウス
株式会社マネースクウェアHD
株式会社 三城ホールディングス
株式会社ミライト・ホールディングス
株式会社メディネット
株式会社夢真ホールディングス
株式会社ラウンドワン
株式会社ラック
リゾートトラスト株式会社
株式会社良品計画
レーザーテック株式会社
株式会社ワイヤレスゲート

※投資運用先銘柄に関するレポートをご所望の場合は、弊社にレポート作成を受託するよう各企業に働きかけることをお勧めいたします。また、弊社に直接レポート作成をご依頼頂くことも可能です。

ディスクレーマー

本レポートは、情報提供のみを目的としております。投資に関する意見や判断を提供するものでも、投資の勧誘や推奨を意図したものでもありません。SR Inc.は、本レポートに記載されたデータの信憑性や解釈については、明示された場合と黙示の場合の両方につき、一切の保証を行わないものとします。SR Inc.は本レポートの使用により発生した損害について一切の責任を負いません。
本レポートの著作権、ならびに本レポートとその他Shared Researchレポートの派生品の作成および利用についての権利は、SR Inc.に帰属します。本レポートは、個人目的の使用においては複製および修正が許されていますが、配布・転送その他の利用は本レポートの著作権侵害に該当し、固く禁じられています。
SR Inc.の役員および従業員は、SR Inc.の調査レポートで対象としている企業の発行する有価証券に関して何らかの取引を行っており、または将来行う可能性があります。そのため、SR Inc.の役員および従業員は、該当企業に対し、本レポートの客観性に影響を与えうる利害を有する可能性があることにご留意ください。

金融商品取引法に基づく表示

本レポートの対象となる企業への投資または同企業が発行する有価証券への投資についての判断につながる意見が本レポートに含まれている場合、その意見は、同企業からSR Inc.への対価の支払と引き換えに盛り込まれたものであるか、同企業とSR Inc.の間に存在する当該対価の受け取りについての約束に基づいたものです。

連絡先

株式会社シェアードリサーチ／Shared Research.inc
東京都文京区千駄木3-31-12
http://www.sharedresearch.jp
TEL：(03)5834-8787
Email: info@sharedresearch.jp